

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Г.Ф. Каячев
«___» июня 2016г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02.00.13 – «Менеджмент»

Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере ООО "Авангард")

Пояснительная записка

Руководитель _____

В.В. Бородкина

Выпускник _____

М.В. Лопатик

Нормоконтролер _____

Т.П. Лихачева

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере ООО «Авангард»)» содержит 67 страниц текстового документа, 2 приложения, 70 использованных источников, 3 рисунка, 16 таблиц.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, ЛИКВИДНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, АВТОСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ.

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард».

В связи с поставленной целью определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы понятия финансовой устойчивости предприятия;
- ознакомиться с деятельностью ООО «Авангард»;
- провести анализ финансовой устойчивости ООО «Авангард»;
- разработать рекомендации по совершенствованию управления финансовой устойчивостью и повышению финансовой устойчивости предприятия;
- дать оценку эффективности внедрения предложенных мероприятий.

Объект бакалаврской работы ООО «Авангард».

В рамках бакалаврской работы проведен анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия. При этом выяснилось, что на предприятии ухудшается финансовое положение. Необходима разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Для достижения финансовой устойчивости предприятия предлагается развитие следующих направлений:

- повышение эффективности управления дебиторской задолженности;
- привлечение новых клиентов и сохранение действующих;
- изменение ценовой политики.

Для реализации указанных направлений предприятию необходимо осуществить мероприятия для повышения финансовой устойчивости ООО «Авангард».

По результатам предлагаемых мероприятий должны быть решены проблемы, выявленные в финансовом состоянии предприятия, следовательно, должно быть улучшена его финансовая устойчивость, что и позволяет сделать вывод об эффективности бакалаврской работы.

Таким образом, рекомендованные мероприятия являются экономически эффективными и целесообразными.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Г.Ф. Каячев
«___» _____ 2015г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Лопатик Марии Владимировне

Группа ЗУБ12-05ВВ **Направление** (специальность) 38.03.02 «Менеджмент»

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере ООО «Авангард»)

Утверждена приказом по университету № 2558/с от 26.02.2016 г.

Руководитель ВКР: В.В. Бородкина, ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР: Отчетность предприятия, публикации и исследования по теме ВКР.

Перечень разделов ВКР

- 1 Сущность и значение финансовой устойчивости в деятельности предприятия автосервисных услуг.
- 2 Финансовая устойчивость ООО «Авангард».
- 3 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Перечень иллюстративного материала:

- Тема ВКР;
- Актуальность;
- Цели, задачи;
- Тенденции рынка автосервисных услуг;
- Финансовая устойчивость ООО «Авангард»;
- Показатели прибыли, рентабельности ООО «Авангард»;
- Анализ финансового состояния ООО «Авангард» за 2013-2015 гг;
- Проблемы ООО «Авангард»;
- Предлагаемые мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард»;
- Затраты на реализацию предлагаемых мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард»;
- Эффективность реализации предлагаемых мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард»;

Руководитель ВКР _____

Бородкина В.В.

Задание принял к исполнению _____

Лопатик М.В.

« ____ » _____ 2015 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Сущность и значение финансовой устойчивости в деятельности предприятия автосервисных услуг	6
1.1 Тенденции развития рынка автосервисных услуг в России	6
1.2 Финансовая устойчивость и ее значение для успешной работы предприятия	19
1.3 Подходы к повышению уровня финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов	27
2 Финансовая устойчивость ООО «Авангард»	33
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	33
2.2 Финансовый анализ деятельности предприятия	38
3 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия	52
3.1 Определение альтернативных вариантов развития предприятия	52
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий	61
Заключение	66
Список литературы	68
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Авангард» на 31.12.2015	74
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Авангард» за 2014 год	76

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования предприятиям предоставлена полная свобода, с одной стороны это возможность снизить уровень зависимости от внешних факторов, с другой стороны на фоне усиления конкуренции наблюдается рост уровня рискованности проводимых финансово-хозяйственных и производственных операций.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость организации означает такое состояние финансовых ресурсов организации их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [7]. Является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации; отражает степень независимости организации от заемных источников финансирования, степень обеспеченности активов собственными средствами.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [9].

Объектом бакалаврской работы выступает организация ООО «Авангард».

Предметом бакалаврской работы является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Авангард».

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть теоретические основы понятия финансовой устойчивости предприятия;
- ознакомиться с деятельностью ООО «Авангард»;
- провести анализ финансовой устойчивости предприятия;
- разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Теоретической базой бакалаврской работы послужили разработки по изучаемой проблеме, представленные в трудах таких авторов, как: Абрютина М.С., Киперман Г., Ковалев В.В., Любушин Н.П., Матанцева О.Ю., Савицкая Г.В., Пятов М.Л., Стоянова Е.С., Филобокова Л.Ю., Шеремет А.Д. и другие.

Нормативной основой исследования являются положения правовых актов Российской Федерации различного уровня и юридической силы, регулирующих процедуру оценки состояния финансовой устойчивости предприятия.

Для написания бакалаврской работы использовались учебные пособия, научные монографии, публикации, информация на интернет-сайтах.

1 Сущность и значение финансовой устойчивости в деятельности предприятия автосервисных услуг

1.1 Тенденции развития рынка автосервисных услуг в России

В 90-е гг. XX в., в период становления рыночных отношений и транспортно-дорожного комплекса страны, когда шли активные процессы разгосударствления автотранспортных предприятий, их разукрупнения и массовой приватизации транспортных средств (только к концу 1993 г. в частном владении находилось более 300 тыс. грузовых автомобилей и автобусов), созданная ранее в России инфраструктура технического обслуживания и ремонта автотранспортных средств стала реформироваться в рыночные структуры [10].

Рынок автосервисных услуг - это отношения между автовладельцами и предприятиями системы автосервиса по поводу купли-продажи услуг, направленных на поддержание работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации.

Поддержание и восстановление работоспособности автомобилей включает в себя услуги по контролю технического состояния (диагностирование), техническому обслуживанию (гарантийное, регламентное, сезонное) и ремонту (автомобилей, агрегатов, кузова).

Рынок автосервисных услуг в стране с каждым годом расширяется, что объясняется следующими причинами. Во-первых, в последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция увеличения численности автопарка в личном пользовании, главным образом, легкового. Причем с каждым годом в автопарке растет доля численности иномарок, которые поддерживать в техническом состоянии гораздо сложнее и дороже, чем автомобили отечественного производства. Во-вторых, расширение масштабов малого бизнеса в сфере автотранспортных услуг, сопровождающееся увеличением

численности небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей [15].

Субъектам малого предпринимательства экономически не выгодно иметь и содержать ремонтную базу, поэтому они стремятся пользоваться автосервисными услугами специализированных сервисных предприятий или автотранспортных предприятий, сохранивших ремонтную базу и использующую ее на коммерческой основе.

Страховые компании стремятся сотрудничать со специализированными станциями технического обслуживания, оснащенными современным оборудованием и выполняющими все виды работ с низкой себестоимостью и высоким качеством.

Расширение и укрепление рынка автосервисных услуг в свою очередь способствует дальнейшему росту автомобильного парка в стране, особенно легкового. Увеличение мощностей автосервисной отрасли, развитие сети автосервисных услуг и повышение их комплексности в условиях конкурентной борьбы за клиента в годы экономических реформ существенно повысило качество обслуживания автотранспортных средств. Наряду с ростом доходов наиболее обеспеченных и средних слоев населения этот фактор является стимулом для роста парка автомобилей и повышения степени автомобилизации страны.

Станции технического обслуживания автомобилей в последние годы в России получили широкое распространение на рынке автосервисных услуг. Спрос на их услуги имеет тенденцию к увеличению что объясняется действием целого ряда факторов. К числу таких факторов относятся следующие:

- вновь создаваемые автотранспортные предприятия не обзаводятся ремонтной базой, рассчитывая на сервисные предприятия;
- действующие автотранспортные предприятия, стараясь снизить себестоимость, избавляются от ремонтных цехов, предпочитая обслуживать машины на сервисных предприятиях;

- потребители новейших моделей не могут и не хотят ремонтировать их сами, стараясь избежать дополнительных затрат на специализированное оборудование и обучение ремонтников.

На сегодняшний день российский рынок услуг автосервиса находится на стадии развития. В первую очередь на его развитие влияет растущий большими темпами отечественный рынок автомобилей, который является одним из наиболее перспективных в Европе и имеет шансы через несколько лет выйти на лидирующие позиции. [5].

Рынок технического обслуживания автомобилей в России четко структурирован по вертикали и имеет три уровня:

1. Авторизированные (дилерские) центры
2. Независимые центры (одиночные и сетевые)
3. Индивидуальные мастерские.

На сегодняшний день в России лишь 10% рынка занимают авторизованные сервисы, остальное приходится на долю частных автомастерских. В то время как в Европе доля авторизованных тех центров достигает 80% [12].

Преимуществом таких автосервисов является тесное сотрудничество с производителями, что отражается на качестве работ. Ведь авторизированные сервисы получают информацию о машине, технологиях ремонта, а также автозапчасти непосредственно от производителей.

Однако в такой форме организации деятельности автосервиса есть и свои минусы - значительное повышение цены. Цена нормо-часа в авторизованном центре на 30% дороже, чем в независимом.

В результате большинство клиентов автосервиса после окончания гарантийного обслуживания автомобиля (2-3 года) уходят в независимые автосервисы. [62].

Сегмент независимых автосервисов является наиболее многочисленным и подразделяется на одиночные и сетевые автосервисы. Однако представлен, в основном, одиночными центрами, рассчитанными на несколько машиномест.

Хотя эти центры не имеют поддержки со стороны производителей, тем не менее, они оказывают тот же спектр услуг, что и авторизованные автосервисы.

Основным преимуществом независимых центров является гибкая ценовая политика. В целом, независимые автосервисы отличаются от авторизованных гораздо большей гибкостью, так как они не связаны соглашениями с производителями.

Всё это способствует тому, что автолюбители предпочитают обслуживаться именно в независимых автосервисах.

В настоящее время в России действует лишь одна крупная сеть независимых автосервисов - Bosh Service (порядка 50 центров по России). Тогда как в Европе рынок поделен примерно поровну между авторизованными сервисами и независимыми сетями.

Одним из положительных примеров специализации сервисов можно назвать компанию Great American, которая открыла несколько филиалов, ориентированных на женщин-водителей. Подобная идея объясняется тем, что согласно исследованиям, в США женщины чаще обращаются в сервис для ремонта автомобилей.

Сейчас наблюдается активный процесс развития предпринимательства в сфере услуг автосервиса путем создания новых производств, выделения из состава крупных автотранспортных предприятий производств по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, преобразования бывших специализированных ремонтных предприятий в частные и акционерные фирмы. В порядке индивидуальной трудовой деятельности в автосервис пришло значительное количество специалистов и работников. [23].

В связи с поступлением на транспортный рынок страны большого количества автомобилей иностранного производства в России организуются станции и центры фирменного ремонта, в том числе с участием иностранного капитала, по фирменному ремонту и обслуживанию автомобилей производства Японии, США, Германии, Франции, Кореи и других стран.

Широкое развитие получает система фирменного обслуживания, которая строится на использовании финансового потенциала отечественных фирм-производителей автомобилей. Фирменные станции технического осмотра находятся в финансовой зависимости от фирм-производителей автомобилей. Их развитие объясняется тем, что продажа автомобилей не может быть успешной без соответствующего обслуживания. Для завоевания новых рынков сбыта фирмы создают специальные службы и предприятия по продаже запчастей, техническому обслуживанию и ремонту автомобилей. Так, в настоящее время действуют фирмы АвтоВАЗ, АвтоГАЗ и другие. Фирменные системы технического сервиса наиболее развиты для легковых автомобилей и легких грузовиков. [24].

Растет спрос на услуги автосервиса. Сейчас потребителей этих услуг можно отнести к следующим основным группам:

- индивидуальные владельцы легковых автомобилей, микроавтобусов и грузовых автомобилей, в основном малой грузоподъемности, которые используют эти автомобили для личных транспортных нужд и для обеспечения своей индивидуальной трудовой деятельности;

- владельцы «коммерческих» грузовых автомобилей (от 1 до 5 автомобилей), занимающиеся в ограниченном масштабе перевозкой грузов;

- предприятия и предприниматели, владеющие в той или иной организационно-правовой форме и форме собственности большим количеством коммерческих автомобилей и обслуживающих различную клиентуру, в том числе предприятия социальной сферы;

- предприятия и предприниматели, предоставляющие услуги автоперевозки структурам государственного управления всех уровней и предприятия бюджетной сферы. [5].

Такое деление на группы определяет характер и структуру спроса на услуги предприятий и предпринимателей технического сервиса, а также подходы государственных структур к проблеме их поддержки.

Важнейшим элементом формируемой в настоящий период рыночной системы автосервиса должна стать и развитая инфраструктура конкурирующих между собой предприятий и предпринимателей, обеспечивающих поставку автозапчастей, эксплуатационных материалов, оборудования и инструмента для технического обслуживания, ремонта автомобилей и агрегатов и их контроля.

В связи с реформированием структур автосервиса массовым приходом в автосервис новых предпринимателей необходимо создание системы профессионального допуска на рынок услуг автосервиса, лицензирования этого вида деятельности, контроля за соблюдением установленных требований.

Технический сервис автотранспортных средств, развивающийся в России в новых рыночных условиях, будет жизнеспособен, конкурентен. Он должен соответствовать потребностям населения, обеспечивая защиту прав потребителей, безопасность автомобильного транспорта, в том числе экологическую, лишь в том случае, если будет сформирована эффективная политика государственной поддержки этого сектора транспортного рынка. Большое значение имеет надежная система контроля качества производимых услуг и технического состояния автомобилей при их эксплуатации.

Предприятия технического автосервиса могут эффективно развиваться на базе неиспользуемых в настоящее время производственных мощностей и свободных площадей больших предприятий автомобильного транспорта путем аренды или приобретения в собственность этих площадей. [15].

В современных условиях большое значение для развития предприятия, в частности автосервиса, является анализ тенденций развития рынка и его составляющих, на котором оно функционирует. Модернизация оказываемых услуг должна проводиться постоянно в соответствии с изменениями потребностей клиентов и не только соответствовать им, но и предугадывать их с учетом развития машиностроения и других наукоемких отраслей экономики. Для соответствия текущим тенденциям спроса и предложения предприятию необходимо вести мониторинг и анализ развития рынка, выявлять и изучать своих ближайших и важнейших конкурентов, выбирать стратегические

альтернативы, разрабатывать маркетинговую программу, определять технические, финансовые и кадровые возможности. [13].

В период с 2010 по 2014 год темпы роста рынка автосервисов в денежном выражении находились на уровне 15-20%. По данным «Рестко-Холдинг», объем рынка автосервисов в России в 2010 году составил 13,5 млрд. долл.США (с учетом продаж запчастей) против 11,25 млрд. долл.США в 2014 году. Объем оказанных ремонтных услуг составил 8 млрд. долл.США за 2011 год и около 9,6 млрд. долл.США за 2012 год (с учетом услуг «гаражных» мастерских). Ремонтные услуги официальных автосервисов составили 81 млрд. руб. за первое полугодие 2012 года (или около 3,37 млрд. долл.США).

Основным фактором роста рынка стало, прежде всего, увеличение числа автомобилей в стране. Пик продаж новых автомобилей пришелся на 2011 год и составил около 2,8 млн. штук, а общее количество автомобилей выросло до 38 млн. штук, т.е. машину теперь имеет каждый четвертый россиянин (по данным министерства транспорта РФ).

Кроме того, положительное влияние на рынок оказывают общие для развивающейся экономики тенденции: ускорение темпа жизни, повышение общего уровня покупательской способности населения, уход покупателей с открытых рынков в цивилизованную розницу. [55].

Эти цифры существенны для России, но несопоставимо ниже, чем в развитых странах Европейского Союза. Объем европейского рынка авторемонтных услуг составляет около 40 млрд.евро (по данным за 2015 года), а с учетом продажи запчастей 100 млрд.евро. За год в объединенной Европе продается свыше 15 млн. новых автомобилей, а общее число автомобилей составляет более 205 млн. штук на 407 млн. жителей.

Существующее количество автосервисов в России не удовлетворяет все возрастающие потребности. По данным АМИКО за 2015 год, в России имеется около 7,5 тыс. автосервисов и около 1/3 из них расположены в Москве. В Красноярске их количество составляет 1563 автосервиса.

Для сравнения, в Евросоюзе действует около 350 тыс. малых и средних предприятий по ремонту и продаже автомобилей. Из них более 232 тыс. независимые авторемонтники.

По данным за 2011 год, наибольшую долю в структуре рынка технического обслуживания автомобилей в России занимают независимые автосервисы (одиочные и сетевые), их доля составляет порядка 60%. Далее идут авторизированные (дилерские) техцентры с долей в 25%. Менее всего представлены на рынке индивидуальные мастерские, чья доля составляет около 15%.[48].

Можно отметить, что на величину того или иного сегмента активно влияют экономические и социальные факторы конкретно взятого региона. По мере того, как от региона к региону экономическая ситуация ухудшается, доля фирменных сервисных центров и независимых автоцентров становится меньше, а доля индивидуальных мастерских пропорционально возрастает. Так, по данным компании «РБК», доли основных игроков рынка автосервисных услуг Красноярского края выглядят следующим образом: независимые автосервисы – 70%, индивидуальные мастерские – 20%, и авторизированные техцентры – 10%.

Противоположная ситуация по сравнению с Европой. Например, в Германии по данным за 2009 год, большую часть рынка занимают дилеры – 50%, независимые ремонтники – 25%, а остальные 25% - сервисы при заправках.

Авторизированных сервисов в России пока немного, также как и их клиентов, чему виной очень высокие цены на услуги. В результате говорить о какой-то серьезной конкуренции внутри этого сегмента не приходится. По данным АМИКО за 2012 год, наибольшую дилерскую сеть сервисных центров в России имеет Ford, а также Корейская Kia (Sokia) и GM. По количеству проданных автомобилей на один дилерский центр лидером является Toyota. Затем идут Nissan, Mazda, Hyundai и Chevrolet. [28].

Наиболее остро вопрос конкуренции стоит именно в сегменте независимых автосервисов, который все еще пребывает достаточно в анархическом состоянии. Брендов в данном сегменте, как и на рынке в целом, нет, чему виной, в том числе и практически отсутствие сетей автотехцентров. По данным за 2011 год, на российском рынке действует только одна сеть автосервисов федерального масштаба – это «Bossh Service», которая насчитывает более 190 пунктов технического обслуживания автомобилей в более чем 70 городах России. Более того, в стратегические планы компании входит увеличение числа автосервисов до 5% от общего количества станций технического обслуживания. Второй по размерам является сеть автосервисов МВО, которая насчитывает 22 станции в Москве и Санкт-Петербурге. Отличительной особенностью сети является специализация на услугах шиномонтажа и балансировки, а также на смазочно-заправочных работах. В обеих этих сетях созданы учебные центры по обучению сотрудников автосервисов, что призвано решить проблемы с квалифицированным персоналом. Третья сеть «Юнит» создана для обслуживания автомобилей BMW и Mercedes-Benz и насчитывает только 3 центра в Москве. В этом сегменте присутствуют и, так называемые, «псевдосети». В этих случаях предоставляющая марку зарубежная компания использует российских партнеров, главным образом для повышения сбыта своей продукции, отдавая им определенные преференции и требуя взамен использовать в интерьере компании свою торговую марку на фасаде здания. [45].

Подобные отношения выгодны и для российских партнеров, однако никакого контроля качества услуг и вообще организованной маркетинговой политики, что является ключевым условием для развития сети и бренда, подобные взаимоотношения не предусматривают. Считать это хотя бы полноценной франчайзинговой сетью затруднительно.

Иностранные сети автосервиса не стремятся пока на российский Рынок. Кроме BOSCH AUTO SERVICE, которая уже работает на нашем рынке, лидерами в Европе являются сервисные сети AUTOFIT, 1A AUTO-SERVICE,

PIT-STOP AUTO SERVICE. Эти сети созданы производителями запасных частей и оборудования или крупнейшими оптовыми компаниями при содействии соответствующих союзов и ассоциаций. [28].

Индивидуальные мастерские, не имеющие достаточной квалификации для проведения ремонтных работ, создают дополнительную конкуренцию на рынке и отбирают клиентов у профессиональных автосервисов. Некий контроль за такими игроками пытаются установить профессиональные ассоциации, которые разрабатывают технические стандарты для проведения различных работ. В настоящее время подобную деятельность нельзя оценить как успешную. Отсутствие внятного законодательства позволяет беспрепятственно частным мастерам самостоятельно оказывать услуги по авторемонту. Тот факт, что они не платят налогов, аренды и т.п. позволяет им предлагать услуги по мелкому ремонту по более привлекательным ценам, существенно усложняя деятельность официально зарегистрированным компаниям.

На рынке существуют различные варианты развития сети предприятий автосервиса, например расширение сети отдельных специализированных станций по каждой марке автомобилей, такие как, например, сервис Volvo, станций по обслуживанию отдельно автомобилей малого класса и среднего класса, создание универсальной станции по обслуживанию всех марок автомобилей и др. На сегментацию по специализации также основное влияние оказывают уровень экономического развития и географическое положение федерального округа, а также социальная ситуация в регионе.

Около 2/3 оборота автосервисов приносят услуги по покраске автомобилей (27% оборота), кузовные работы (19% оборота), и слесарные работы (18% оборота) [5].

Средний оборот одного автосервиса составляет: в авторизированных центрах – около долл.США 140-150 тыс. в месяц; в независимых автосервисах – около долл.США 40-50 тыс. в месяц; в индивидуальных мастерских – около долл.США 8-10 тыс. в месяц.

Автосервис, имеет свой высокий сезон, отмечаемый повышенным интересом автовладельцев к услугам авторемонта, который начинается в сентябре.

Всеми станциями технического обслуживания отмечается всплеск интереса к автомобилям в марте и апреле, но это скорее касается продаж автомобилей, а не авторемонта. Интерес автомобилистов к автосервисам имеет максимальное значение в феврале и затем всю весну плавно снижается. На переломе весна-лето кривая интереса достигает годовых минимумов и остается на этом уровне вплоть до сентября. В сентябре начинается уверенный рост с перерывом на новогодние праздники, который продолжается до февраля. Уровень февраля в полтора раза превышает уровень августа. [8].

Динамика сезонного роста спроса отличается по видам работ. Так, в отличие от большинства видов авторемонта, ремонт глушителей не имеет сезонных колебаний, зато испытывает небольшие скачки и падения ежемесячно. Также, существует услуга, интерес к которой растет невзирая на сезонность. Речь идет об удалении вмятин без нарушения лакокрасочного покрытия по технологии PDR.

Последние 11 месяцев наблюдается стабильный рост интереса к услуге, который в относительном исчислении увеличился вдвое с сентября 2012 года по август 2013 года. Освоение технологии PDR на базе действующих автосервисов почти наверняка будет успешным с точки зрения востребованности клиентами.

После кризиса негативные тенденции отмечаются во всех сегментах российского рынка автосервисных услуг, включая как сектор авторизованных сервисных станций, так и независимых сервисов. При этом положение авторизованных компаний отличается сегодня гораздо большей стабильностью. Когда закончится срок гарантийного обслуживания новых иномарок, многие автовладельцы могут перейти на обслуживание в независимые сервисные станции. Впрочем, подобная тенденция отмечалась и до кризиса. Но тогда для потребителей цена предоставляемых услуг не играла столь существенной роли,

как это происходит сейчас. Одной из главных причин оставить машину на обслуживании в авторизованных сервисах являлся уровень качества выполняемых работ. В современных условиях финансовой нестабильности фактор цены выходит на первый план. Поэтому риск потерять существующих клиентов у авторизованных станций существенно возрастает, а возможность увеличить количество вновь пришедших, сегодня, при снижающихся продажах новых иномарок, резко уменьшается. Таким образом, один из путей сохранения стабильности авторизованных сервисных станций связан с удержанием существующих клиентов за счет различных преимуществ, включая ценовые. [15].

Что касается перспектив независимых автосервисов в России, то такие организации могут ожидать несколько вариантов развития. Первый путь – связан с продолжением дальнейшей деятельности сервисов-одиночек. Этот вариант, является наименее затратным, т.к. основные инвестиции направляются только на собственное развитие. Однако одиночным независимым автосервисам, которые занимают существенную долю, с каждым годом становится все труднее выживать на рынке.

Второй вариант связан с объединением независимых сервисов-одиночек в сети автосервисов. При этом в более выгодном положении с точки зрения затрат по продвижению марки окажутся сети независимых автосервисов в небольших городах, куда еще не успели прийти крупные сетевые компании с известными мировыми или российскими брендами. [21].

Третий вариант развития независимых автосервисов сводится к работе по франчайзинговым схемам. В наиболее выгодном положении окажутся сервисы-франчайзи, которые работают в относительно крупных городах, где, с одной стороны, автовладельцы располагают достаточным уровнем дохода, чтобы не ремонтировать машину в гаражных мастерских. С другой стороны, в таких городах, в отличие от мегаполисов, не столь высок уровень конкуренции. Работа таких предприятий в небольших населенных пунктах с невысоким экономическим потенциалом, скорее всего, не принесет особой прибыли.

Четвертый вариант, который может ожидать независимые автосервисы, связан с их переориентацией на другие виды деятельности, характеризующиеся гораздо большей стабильностью и прибыльностью. По сути, такой путь будет свидетельствовать о несостоятельности этого бизнеса в существовавших условиях.

Изменение объема рынка легковых автомобилей напрямую влияет на изменение объемов рынка автосервисных услуг. Годовой прирост парка автомобилей влечет за собой необходимость прироста автосервисных мощностей и производственного персонала [65].

То есть, с ростом объемов автомобильного рынка растет и рынок автосервисных услуг. Если при этом число предприятий автосервиса не увеличивается, то имеется возможность увеличения объемов услуг на существующих предприятиях.

Таким образом, складываются благоприятные условия для тех, кто уже работает на этом рынке, так как прирост парка автомобилей является объективной предпосылкой расширения производства автосервиса.

Кроме того, более высокий уровень конкуренции может быть достигнут как за счет эффективного использования существующих мощностей, так и улучшения качества обслуживания и оказания услуг, а также оптимального определения уровня цен на оказываемые услуги. [15].

Необходимость улучшения качества услуг, культуры обслуживания, имиджа предприятия является предпосылкой конкурентоспособности.

По результатам вышеприведенных данных можно сделать следующие основные выводы:

- Российский рынок сервисных услуг, еще совсем недавно испытывавший существенный рост, под влиянием кризиса снижает свою динамику.

- По формату большинство автосервисов являются одиночными, сетевых автосервисов под одним брендом практически нет. Тем не менее, существуют предпосылки к консолидации.

- Больше половины автосервисных предприятий является универсальными и обслуживают все марки автомобилей, независимо от страны производства.
- Основной оборот автосервисам приносят услуги по покраске автомобилей, а также кузовные, слесарные работы и продажа запчастей.
- Наибольший спрос на услуги автосервисов начинается в сентябре и доходит до пика в феврале.
- В условиях кризиса, основная задача авторизированных (дилерских) центров, удержать существующих клиентов, за счет снижения цен на услуги.

1.2 Финансовая устойчивость и ее значение для успешной работы предприятия

Существенный вклад в развитие термина финансовая устойчивость и разработку проблем управления финансовыми отношениями внесли ставшие классическими работы: Артеменко В.Г., Беллендир М.В., Баканов М. И., Шеремет А. Д., Бобылева А. З., Ефимова О.В., Н.Н. Любимова, И. Шумпетера, Н.К. Шерменева, Я.Н. Шевтяка и др. Среди современных отечественных экономистов проблемы финансового менеджмента исследовались: В.Г. Белолипецким, Л.А., И.Н. Герчиковой, Л.А. Дробозиной, В.П. Иваницким, А.Ю. Казаком, М.Н. Крейниной, Б.М., В.В.Ковалевым, Л.Н.Павловой, М.В. Романовским, В.М. Родионовой, Н.Г. Сычевым и др. Особое место занимают труды зарубежных ученых: С. Брейли, Т. Питерса, Ж. Ришара, Д.Г. Сигела, Ф.У. Тейлора, Д.К. Шима.

Обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента.

Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам

в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Условием финансовой устойчивости организации является наличие у нее активов, по составу и объемам отвечающих задачам ее перспективного развития, и надежных источников их формирования, которые хотя и подвержены неизбежным и не всегда благоприятным воздействиям внешних факторов, но обладают достаточным запасом прочности.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости [10].

Преодоление кризисной ситуации в России, рыночная экономика и новые формы хозяйствования обуславливают решение новых проблем, одной из которых на сегодня является обеспечение экономической стабильности развития. Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рынка, управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более широкое в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации.

В начале 2000-х гг. запас финансовой прочности предприятия характеризовали наличием источников собственных средств, при том условии,

что его собственные средства превышают заемные. Она оценивалась также соотношением собственных и заемных средств в активах предприятия, темпами накопления собственных средств, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, достаточным обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками [10].

Финансовая устойчивость - это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может оставаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы «возмутителем» определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные затраты позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия и повышению его устойчивости [35].

При исследовании финансовой устойчивости выделяется обособленное понятие - «платежеспособность», не отождествляемое с предыдущим. Вместе с тем платежеспособность является неотъемлемым компонентом финансовой устойчивости.

Устойчивость и стабильность финансового состояния зависят от результатов производственной, коммерческой, финансово-инвестиционной деятельности предприятия, а устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, оказывает положительное влияние на его деятельность.

Устойчивость финансового состояния организации определяет соотношение величин собственных и заемных источников формирования запасов и стоимости самих запасов. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования, а также эффективное использование финансовых ресурсов является существенной характеристикой финансовой устойчивости,

тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов и затрат есть причина той или иной степени платежеспособности, расчет которой производится на конкретную дату. Следовательно, формой проявления финансовой устойчивости может быть платежеспособность [11].

Финансовая устойчивость есть целеполагающее свойство оценки реального финансового состояния организации, а поиск внутривозможностей, средств и способов ее укрепления определяет характер проведения и содержания экономического анализа.

Таким образом, финансовая устойчивость - это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. В то же время - это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также соотношение собственных и заемных средств — источников покрытия активов предприятия [15].

Финансовая устойчивость - это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов. В данном случае ликвидные активы - не все оборотные активы, которые можно быстро превратить в деньги без ощутимых потерь стоимости по сравнению с балансовой, а только их часть. В составе ликвидных активов - запасы и незавершенное производство. Их превращение в деньги возможно, но это нарушит бесперебойную деятельность предприятия. Кроме самих денежных средств и финансовых вложений сюда относятся дебиторская задолженность и запасы готовой продукции, предназначенной к продаже [14].

Любое предприятие обладает так называемым резервным заемным потенциалом, под которым понимается способность предприятия привлекать заемный капитал в требуемых объемах и на приемлемых условиях, по крайней мере, не худших, чем в среднем на рынке. Наращивание объемов заемного финансирования влечет за собой повышение степени финансового риска как вероятности возникновения осложнений во взаимоотношениях с лендерами.

Привлечение заемных средств выгодно, но до определенных пределов. Строгих рекомендаций в этом направлении нет, а потому каждая фирма с течением лет нарабатывает свое представление об оптимальной структуре источников финансирования, которая и называется целевой структурой.

Следовательно, соблюдение условия финансового равновесия создаёт нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платёжеспособности во времени, также накладывает определённые ограничения на размер его обязательств перед работниками предприятия, кредиторами, бюджетом, банками и инвесторами.

Поэтому для оценки финансовой устойчивости вводится такой критерий, который одновременно соединяет в себе информацию об активах, капитале и финансовых ресурсах, а финансовое состояние предприятия рассматривается в динамике [12].

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (конец квартала, года) позволяет установить, насколько эффективно предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, то есть отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счет иммобилизации в излишние материально - производственные запасы и затраты. Финансовая устойчивость

хозяйствующего субъекта - это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности и минимальном уровне предпринимательского риска [34].

Для поддержания финансовой устойчивости необходим рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или операционных издержек, то есть рентабельности. Следует иметь в виду, что высокая доходность связана со значительным уровнем риска. На практике это означает, что вместо прибыли предприятие может понести существенные убытки и даже стать несостоятельным (банкротом) [15].

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов. Их можно классифицировать по месту возникновения на внешние и внутренние, по важности результата на основные и второстепенные, по структуре на простые и сложные, по времени действия на постоянные и временные.

Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия. Внешние же от решений руководства и коллектива предприятия по понятным причинам не зависят.

Компетенция и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива являются, почти во всех случаях, самыми важным фактором финансовой устойчивости. Кроме того, к основным внутренним факторам относятся:

- состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг, выручка в неразрывной связи с затратами производства (их динамика), потенциальная возможность предприятия занять определенную долю рынка;
- оптимальный состав и структура активов (в том числе - размер оплаченного уставного капитала), а также правильный выбор стратегии управления ими;

- состав и структура, состояние имущества, финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими;
- средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов;
- резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта, а также отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования.

К внешним факторам относят влияние общих экономических и социальных условий хозяйствования. Таковы уровень развития техники и технологии в отрасли, платежеспособный спрос населения, экономическая политика правительства страны, ее стабильность и обоснованность, законодательно-правовая база хозяйственной деятельности.

Ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Одним из ключевых признаков финансовой устойчивости предприятия является его ликвидность. Под термином «ликвидность» принято понимать способность предприятия исполнять свои финансовые обязательства перед всеми контрагентами и государством.

Главная цель анализа ликвидности - вынести суждение о платежеспособности предприятия. При этом платежеспособной считается такая организация, которая способна своевременно выполнить свои обязательства. Здесь понятие платежеспособности охватывает не только абсолютную или краткосрочную, но и долгосрочную платежеспособность. [34].

С другой стороны, ответ на вопрос о платежеспособности дается с точки зрения «правила минимального финансового равновесия», то есть платежеспособно то предприятие, у которого достаточно собственных источников формирования оборотных средств.

Если обратиться к современной энциклопедии, то она утверждает, что платежеспособность - это способность юридического или физического лица

своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций денежного характера.

Кроме этого, существует мнение, что платежеспособность организации - это ее способность выполнять внешние обязательства, используя свои активы, и чем больше общие активы превышают их, тем выше степень платежеспособности [16].

Платежеспособность рассчитывается по данным баланса, исходя из характеристики ликвидности оборотных активов, т. е. времени, которое необходимо для превращения их в денежную наличность.

Таким образом, платежеспособность, характеризуя степень ликвидности оборотных активов, свидетельствует, прежде всего, о финансовых возможностях организации полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга [15].

Экономические термины «ликвидность» и «платежеспособность» часто смешиваются, подчас подменяя друг друга. Несмотря на то, что эти два понятия очень схожи, между ними существует определенная разница. Если первое в большей мере является внутренней функцией организации, которая сама выбирает формы и методы поддержания своей ликвидности на уровне установленных либо общепринятых норм, то второе, как правило, относится к функциям внешних субъектов.

Таким образом, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, контроль за соблюдением которой берет на себя не только само юридическое лицо, но и определенный внешний субъект, заинтересованный в подконтрольности данного хозяйствующего субъекта. От степени ликвидности баланса активов зависит платежеспособность любой организации.

Организация должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства. Поэтому другим проявлением потенциальной устойчивости организации служит ее кредитоспособность, т. е. возможность своевременно и в полном объеме

рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Значит, кредитоспособной является та организация, которая имеет все предпосылки и возможности для получения кредита, а также обладает способностями своевременно возратить его с уплатой причитающихся процентов. Она тесно связана с финансовой устойчивостью организации и показывает, обладает ли компания способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из разных источников для погашения кредита. Оценка кредитоспособности позволяет прогнозировать перспективную платежеспособность, и ее анализ тесно связан с анализом платежеспособности, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Определенным гарантом возврата кредита является стабильная работа организации, высокий уровень рентабельности и оборачиваемости ее оборотных средств. [25].

Финансовая устойчивость направлена одновременно и на поддержание равновесия структуры финансов организации, и на избежание рисков для инвесторов и кредиторов. Ее целесообразно измерять такими показателями, которые определяются как соотношение собственных и заемных источников средств, используемых для формирования имущества, отраженного в активе баланса.

Таким образом, финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств с активами организации, что отражает только общие черты финансовой устойчивости и требует дополнительных обоснований.

1.3 Подходы к повышению уровня финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов

Анализ финансовой устойчивости предприятия сводится к двум основным направлениям:

- 1) оценка способности обеспечить средства производства источниками финансирования;

2) оценка способности своевременно и в полном объеме погашать обязательства (рисунок 1.1) [11].

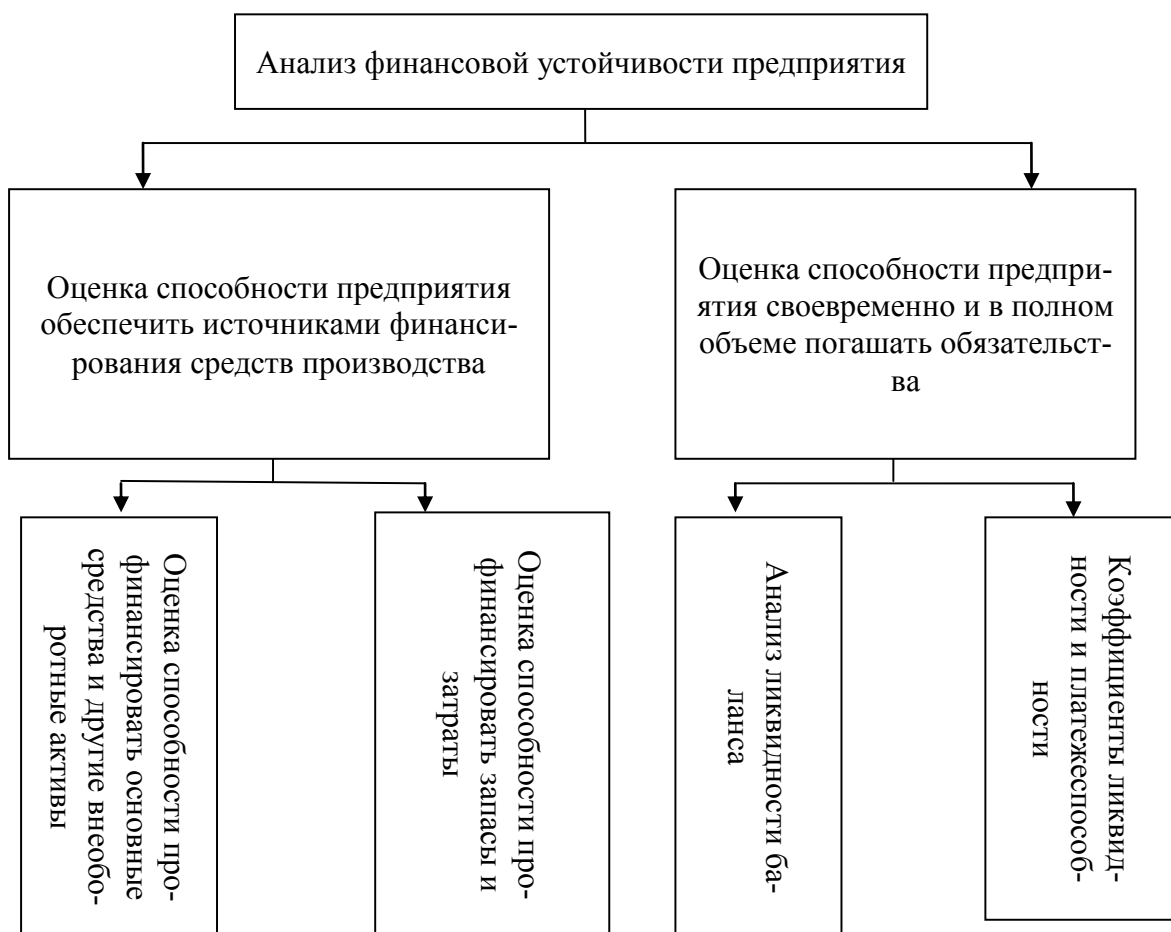


Рисунок 1.1- Основные направления анализа финансовой устойчивости предприятия

Оценка способности предприятия обеспечить средства производства источниками финансирования включает:

- оценку обеспечения источниками финансирования основных средств и других внеоборотных активов;
- оценку обеспечения источниками финансирования запасов и затрат [11].

Оценка способности предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства включает:

- оценку ликвидности;

- оценку платежеспособности [11].

Исследования показали, что оценка финансовой устойчивости основывается на коэффициентном методе (относительных показателях). В работе Л.А. Бернштейна указано, что коэффициенты принадлежат к числу самых известных и широко используемых инструментов финансового анализа [5].

Выделены следующие подходы к оценке финансовой устойчивости организации:

- традиционный;
- ресурсный;
- ресурсно-управленческий;
- основанный на использовании стохастического анализа;
- основанный на использовании теории нечетких множеств;
- основанный на использовании других специальных методов и моделей

расчета.

Традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы реализуются в рамках коэффициентного метода.

К традиционному подходу относится подход, который использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку [7].

В методике показатели платежеспособности и финансовой устойчивости объединены в одну группу, содержащую 10 коэффициентов:

- платежеспособность общая;
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам;
- коэффициент задолженности другим организациям;
- коэффициент задолженности фискальной системе;
- коэффициент внутреннего долга;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам;
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами;

- собственный капитал в обороте;
- доля собственного капитала в оборотных средствах;
- коэффициент автономии [16].

Д.А. Ендовицкий считает, что система комплексного анализа финансовой устойчивости организации должна состоять из четырнадцати блоков [12].

Недостатки этого метода:

- разнообразие набора коэффициентов связано с различными источниками информации, используемыми авторами;
- значимость каждого коэффициента зависит от квалификации экспертов;
- коэффициенты, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки;
- использование различных методов для рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам.

Сущность ресурсного подхода заключается в том, что ресурсы рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата. Различают трудовые, материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные ресурсы. Их наличие, состав и эффективность использования определяют объем продаж (выручку), прибыль, себестоимость [16].

Как правило, при оценке и прогнозировании развития организации не имеет смысла использовать большое число показателей. Показатели могут быть из различных по экономическому содержанию и назначению групп, но их назначение - характеристика типа «экономическое развитие производства» в соответствии со структурой и динамикой показателей, характеризующих использование ресурсов [26].

Различные сочетания динамики объема продаж (производства), потребляемых ресурсов и величины их отдачи определяют тип экономического

развития производства и идентифицируют показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации.

При оценке финансовой устойчивости организации актуальным является вопрос о времени ухудшения финансового состояния предприятия. В рамках рассматриваемого подхода таким моментом будет наличие экстенсивных факторов в развитии производства. Наличие экстенсивных факторов свидетельствует об имеющихся резервах, использование которых может вывести организацию из наступающей кризисной ситуации [16].

Анализ существующих и исследование новых систем показывает, что для обеспечения системной и структурной устойчивости сложных систем производства, экономики, живописи, музыки и других областей необходимо установить между основными показателями системы соотношения, соответствующие принципу «золотой пропорции» [29].

В рамках ресурсно-управленческого подхода предполагается что эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией, что не учитывается в приведенных способах оценки устойчивости. Плохой менеджмент в организации может привести к кризисной ситуации.

Помимо того существуют методы и модели, основанные на стохастическом анализе. Выводы о вероятности потери финансовой устойчивости можно делать на основе сопоставления показателей данной и аналогичных организаций, обанкротившихся или избежавших банкротства. Однако в России найти в каждом случае подходящий аналог для сравнения весьма затруднительно, а часто и невозможно. Надежность выводов о возможности потери финансовой устойчивости существенно повышается, если дополнить финансовый анализ прогнозированием вероятности потери финансовой устойчивости организации с использованием методов многофакторного стохастического анализа [19].

Методические подходы к построению многофакторных моделей прогнозирования банкротства могут использоваться при прогнозировании

финансовой устойчивости российских организаций. Для достижения более высокой точности результатов необходимо постоянно корректировать набор показателей и значения коэффициентов весового влияния каждого показателя с учетом вида экономической деятельности и других перечисленных условий [18].

Методы и модели, основанные на теории нечетких множеств. Нечеткая логика является одной из наиболее успешных современных технологий для разработки и оценки сложных систем управления организацией. Она заполняет важный промежуток в методах проектирования незатронутыми математическими подходами (например, проект линейного управления) и логическими подходами (например, экспертными системами) в проектировании и оценке эффективности систем [16].

2 Финансовая устойчивость ООО «Авангард»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Авангард» осуществляет свою деятельность на рынке автосервисных услуг города Красноярска с 2012 года.

ООО «Авангард» образовано 15 августа 2012 года на базе ранее существующих станций технического обслуживания. Его основной деятельностью является предоставление автосервисных услуг. При этом предприятие обслуживает автомобили премиальных марок, являясь одним из самых универсальных сервисов по обслуживанию и ремонту BMW, Land Rover, Nissan, Renault и Toyota.

ООО «Авангард» на текущий момент представляет собой действующий автосервис, расположенный на арендованных площадях. Общая площадь занимаемых помещений - 224 кв.м. Площади арендуются у ООО «Бизнес-Комфорт».

Вместе с тем, на территории комплекса установлено несколько подъемников для ремонта и обслуживания автомобилей, а также имеется свой диагностический комплекс. На территории комплекса также расположен свой собственный склад автозапчастей для установки на ремонтируемые автомобили.

Основная специализация автосервиса на текущий момент – организация постгарантийного обслуживания автомобилей премиум класса. В автосервисе имеется опытный и квалифицированный персонал, оказывающий полный комплекс услуг в данном направлении.

Широкий спектр оборудования, которое используется станцией технического обслуживания, соответствует статусу обслуживаемых автомобилей.

Более детально основные виды деятельности ООО «Авангард» можно представить следующим видом:

- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей;
- техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
- предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств;
- оптовая и розничная торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, в том числе через агентов;
- иные виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

Основные виды ремонтных работ ООО «Авангард» приведены в нижеприведенной таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Основные виды ремонтных работ ООО «Авангард» и цены по ним

в руб.

Наименование работ	Стоимость работ
Замена масла ДВС	450
Замена втулки стабилизатора	300
Замена ремня навесного оборудования	600
Замена шаровой	600
Замена рулевой тяги с наконечником	550
Замена тормозных накладок	500
Электронная диагностика	600
Диагностика ходовой части	350
Замена тормозной жидкости	600
Замена лампочки головного света	200
Замена антифриза, жидкости ГУР	600
Замена сайлентблока рычага	500
Замена тормозного шланга	400
Замена ступичного подшипника	1200
Замена генератора	1500
Замена стартера	1000

Прямых производственных связей (кооперирования) с другими предприятиями ООО «Авангард» не имеет.

Комбинирование (соединение разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, комплексная обработка сырья и использование отходов производства) не применяется.

Состав оборудования автосервиса ООО «Авангард» представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Состав оборудования автосервиса ООО «Авангард»

Наименование	Количество
2-стоечный подъемник	7
4-стоечный подъемник	1
Маслозаправочное оборудование	1
Диагностический стенд	1
Электронный стенд развала-схождения с 8-ю датчиками	1
Комплекты инструмента	7
Пресс для выпрессовки различных деталей	1
Прилавки, стеллажи для инструмента	5

Основные ценности компании ООО «Авангард»:

- Удобство и надежность. Основная задача – предоставить максимальный уровень комфорта для клиентов, гарантируя максимальное качество товаров и услуг.

- Стабильность для всех. ООО «Авангард» предоставляет одинаково качественные товары и услуги любому клиенту вне зависимости от марки автомобиля.

- Эффективность. В компании постоянно анализируют эффективность всех процессов компании, работая над повышением профессионализма сотрудников и развивая информационно-управленческую систему.

Режим работы автосервиса с 10.00 до 19.00. График работы организован 2 дня через 2 дня посменно.

На предприятии трудится 20 человек.

Организационная структура выглядит следующим образом (рисунок 2.1):

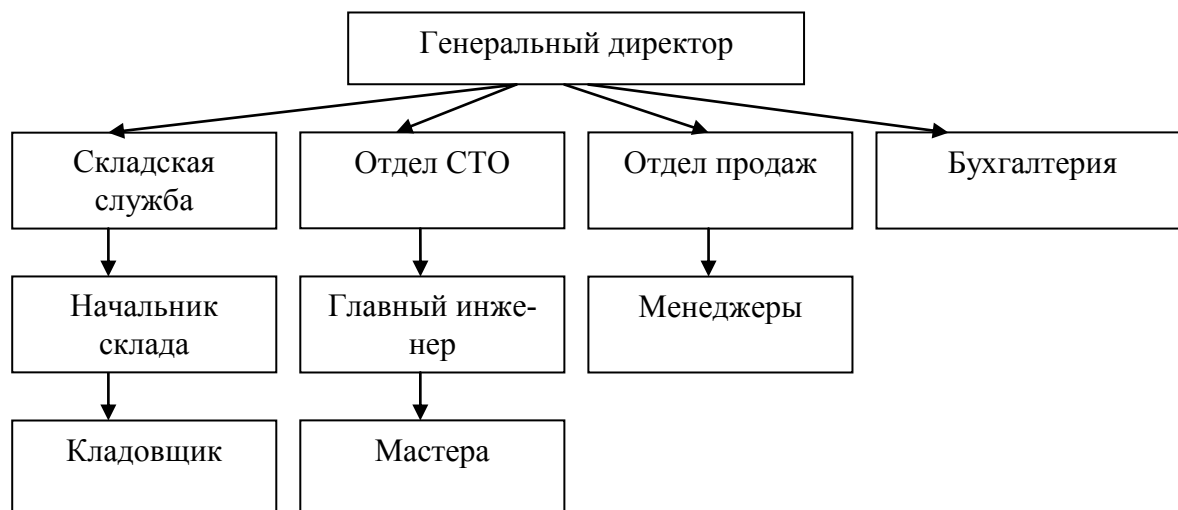


Рисунок 2.1- Организационная структура ООО «Авангард»

Таким образом, на данном предприятии используется линейная система управления. Преимущества данной структуры заключается в том, что присутствуют четкая и понятная система единоначалия, ответственность ясно выражена. Также данная структура позволяет легко согласовывать действия исполнителей, оперативно принимать решения.

Недостатками линейной системы являются то, что нет звеньев, которые бы осуществляли стратегическое планирование, а также возникают тенденции к перекладыванию ответственности.

Генеральный директор ООО «Авангард» несет ответственность за организацию и результаты всей деятельности, контролирует выполнение плана показателей коммерческой и хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Авангард».

Основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность рассматриваемой организации за период с 2013-2015 гг. представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 -Динамика экономических показателей ООО «Авангард» за 2013-2015 гг

Показатели	2013	2014	2015	Темп роста, %	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Выручка от продаж на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	131470	136083	126067	3,5	-7,4
Себестоимость реализованных товаров и услуг, тыс. руб.	126590	135931	123394	7,4	-9,2
Валовая прибыль на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	4880	152	2673	-96,9	1658,6
Коммерческие расходы ООО «Авангард», тыс. руб.	25	-	-	-100,0	0,0
Прибыль от продаж на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	4855	152	2673	-67,5%	1658,6
Чистая прибыль на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	1756	-1261	679	-171,8	-153,8
Затраты на 1 рубль выручки от продажи, коп.	96,31	99,9	97,88	3,7	-2,0
Среднегодовая стоимость ОПФ на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	4688	4710	6510	0,5	38,2
Фондоотдача на предприятии ООО «Авангард», тыс. руб.	27,00	28,86	18,95	6,9	-34,3
Рентабельность, %					
по балансовой прибыли	1,39%	-0,93%	0,55%	-166,9	-159,3
по прибыли от продаж	3,69%	1,12%	2,16%	-69,7	93,5

Как видно из таблицы доходы от реализации товаров компании за 2014 год увеличились на сумму 46130 тыс. руб. или 3,5%. Это явилось результатом увеличения объема продаж, вследствие подписания дополнительных договоров на поставку товаров. Рост объемов продаж привел к увеличению затрат на покупку ТМЦ, заработную плату, что в свою очередь сказалось на сумме себестоимости продаж, рост ее в 2014 году составил 9341 тыс. руб. или 7,4%. Себестоимость растет более быстрыми темпами, чем выручка от их реализации, соответственно уровень затрат на 1 рубль реализации ежегодно увеличивается и в 2015 году рост составил 3,59 коп. Что не могло не привести к существенному снижению прибыли от продаж на 96,9%, а чистой прибыли – на 171,8%.

Из положительных моментов можно выделить снижение в 2015г. уровня затрат на 1 рубль выручки от продаж до 97,88 коп. с 99,9 коп. Это в свою очередь оказало влияние на финансовый результат деятельности ООО «Авангард», увеличив сумму полученной прибыли на 1940 тыс. руб. Таким образом, в 2014 году по сравнению с 2013 годом выручка от продаж увеличилась на 3,5%, в 2015 году выручка сократилась по сравнению с 2014 годом на 7,4%.

Фондоотдача в 2015 году резко снизилась на 22,6% за счет снижения выручки от реализации и роста стоимости основных фондов. Рентабельность в 2015 году по сравнению с 2014г. выросла, но остается на очень низком уровне. Руководству предприятия следует обратить внимание на прибыльность компании.

2.2 Финансовый анализ деятельности ООО «Авангард»

В процессе финансового анализа деятельности ООО «Авангард» проведена оценка имущественного положения предприятия по данным бухгалтерского баланса. Общая оценка актива и пассива баланса осуществляется с помощью вертикального и горизонтального анализа. Анализ актива баланса представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ актива баланса ООО «Авангард» за 2013-2015гг

Актив	Абсолютные показатели						Изменение (+/-) к 2015		Темпы роста, %	
	2013		2014		2015					
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	2014	2013	2013	2014
1. Имущество на предприятии ООО «Авангард»	20931	100,00	21221	100	24 826	100	3 605	3 895	118,61	116,99
1.1. Иммобилизованные активы	4688	22,40	4710	22,19	6762	27,24	2 052	2 074	144,24	143,57
1.2. Мобильные активы на предприятии ООО «Авангард»	16243	77,60	16511	77,81	18064	72,76	1 553	1 821	111,21	109,40

Окончание таблицы 2.4

Актив	Абсолютные показатели						Изменение (+/-) к 2015		Темпы роста, %	
	2013		2014		2015		2014	2013	2013	2014
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу				
1.2.1. Запасы и затраты на предприятии ООО «Авангард»	2732	13,05	1771	8,35	1982	7,98	211	-750	72,56	111,93
1.2.2. Дебиторская задолженность	13311	63,59	14535	68,49	15663	63,09	1 128	2 352	117,67	107,76
1.2.3. Денежные средства и КФВ	114	0,54	78	0,37	291	1,17	213	177	255,26	373,08

Проведенный анализ показал, что за 3 года валюта баланса выросла на 3 895 тыс. руб. или на 18,61%. Данное увеличение обусловлено существенным ростом внеоборотных активов на 2 074 тыс. руб. за 3 года, при этом величина оборотных активов выросла на 1 821 тыс. руб.

Необходимо отметить, что в 2013 году наибольшую долю составляли оборотные активы – 77,60%, в 2014 году ситуация была аналогичной но доля выросла до 77,81%, а в 2015 году ввиду существенного прироста внеоборотных активов доля составила 72,76. В составе активов наибольшую долю составляет дебиторская задолженность.

Далее выполнен вертикальный и горизонтальный анализ пассива баланса (таблице 2.5).

Таблица 2.5 -Анализ пассива баланса ООО «Авангард» за 2013-2015гг., %

Пассив	Абсолютные показатели						Изменение (+/-) к 2015		Темпы роста, %	
	2013		2014		2015		2014	2013	2013	2014
	Тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	к 2014	к 2013	% к итогу				
1. Источники имущества ООО «Авангард»	20931	100,00	21221	100	24826	100	3605	3895	118,61	116,99
1.1 Собственный капитал	3624	17,31	2369	11,16	3006	12,11	637	-618	82,95	126,89
1.2 Заемный капитал	17307	82,69	18852	88,84	21820	87,89	2968	4513	126,08	115,74

Окончание таблицы 2.5

Пассив	Абсолютные показатели						Изменение (+/-) к 2015		Темпы роста, %	
	2013		2014		2015		2014	2013	2013	2014
	Тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	к 2014	к 2013	% к итогу				
1.2.1 Долгосрочные обязательства	-	-	27	0,13			-27	-	-	-
1.2.2 Краткосрочные кредиты	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2.3 Кредиторская задолженность	17307	82,69	18825	88,709	18767	75,59	-58	1460	108,44	99,69
1.2.4 Прочие обязательства	-	-	-	-	3053	12,30	3053	3053	-	-

Изменения, произошедшие в пассиве баланса за исследуемый период, показывают что на анализируемом предприятии ООО «Авангард» за исследуемый период величина собственного капитала сократилась на 618 тыс. руб. за три года и выросла на 637 тыс. руб. за два года, размер заемного капитала вырос на 2968 тыс. руб. за два года и на 4513 тыс. руб. за три года. В структуре капитала преобладала доля заемных средств, а именно кредиторской задолженности.

Далее выполнен анализ финансовой устойчивости. Расчет данных показателей представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Показатели финансовой устойчивости на ООО «Авангард», тыс. руб.

Показатели	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению	
	2013	2014	2015	2013	2014
Источники собственных средств на предприятии ООО «Авангард»	3624	2369	3006	-618	637
Внеоборотные активы	4688	4710	6762	2074	2052
Наличие собственных оборотных средств на предприятии ООО «Авангард»	-1064	-2341	-3756	-2692	-1415
Долгосрочные кредиты и займы на предприятии ООО «Авангард»	-	27	-	-	-27

Окончание таблицы 2.6

Показатели	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению	
	2013	2014	2015	2013	2014
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-1064	-2314	-3756	-2692	-1442
Краткосрочные кредиты и займы на предприятии ООО «Авангард»	-	-	-	-	-
Общая величина запасов и затрат на предприятии ООО «Авангард»	2732	1771	1982	-750	211
Излишек (+) или недостача (-) собственных оборотных средств на предприятии ООО «Авангард» (E1)	-3796	-4112	-5738	-1942	-1626
Излишек (+) или недостача (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат на предприятии ООО «Авангард» (E2)	-3796	-4085	-5738	-1942	-1653
Излишек (+) или недостача (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат на предприятии ООО «Авангард» (E3)	-3796	-4085	-5738	-1942	-1653
Тип финансовой ситуации	0,0,0	0,0,0	0,0,0		

Проведенный анализ показал, что в 2013 году предприятие испытывало недостаток собственных оборотных средств, собственных долгосрочных средств и общей величины источников. Таким образом, на предприятии было кризисное финансовое состояние. В 2014 и в 2015 году ситуация не изменилась.

В 2015 году предприятие испытывало недостаток собственных оборотных средств на сумму 5 738 тыс. руб. Недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат в 2015 году составил 5 738 тыс. руб. Недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат составил 5 738 тыс. руб. В связи с этим в 2015 году на предприятии ООО «Авангард» также отмечается кризисное финансовое положение.

Однако, кроме абсолютных показателей, финансовую устойчивость характеризуют и относительные коэффициенты, которые представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Коэффициенты финансовой устойчивости

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	Коэффициент, ед.			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
		2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент капитализации на предприятии ООО «Авангард»	≤ 1	4,78	7,96	7,26	2,48	-0,70
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,6-0,8$	-0,07	-0,14	-0,21	-0,14	-0,07
Коэффициент автономии на предприятии ООО «Авангард»	$\geq 0,5$	0,17	0,11	0,12	-0,05	0,01
Коэффициент финансирования на предприятии ООО «Авангард»	≥ 1	0,21	0,13	0,14	-0,07	0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	оптим. – 0,8 – 0,9;	0,17	0,11	0,12	-0,05	0,01
Коэффициент мобильности средств на предприятии ООО «Авангард»		3,46	3,51	2,67	-0,79	-0,83
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,4$	0,83	0,89	0,88	0,05	-0,01
Коэффициент маневренности собственного капитала на ООО «Авангард»		-0,29	-0,98	-1,25	-0,96	-0,27
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	≤ 1	0,77	0,77	0,83	0,07	0,06
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала на ООО «Авангард»		-0,29	-0,99	-1,25	-0,96	-0,26

Коэффициент капитализации на предприятии ООО «Авангард» вырос с 4,78 до 7,26, что говорит о растущей зависимости от заемных средств. Также показатель не соответствует нормативному значению, что свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования на предприятии ООО «Авангард» показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. За исследуемый период коэффициент не соответствует нормативу, имеет негативную динамику изменения с -0,07 до -0,21.

Коэффициент автономии показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Данный показатель на предприятии ООО «Авангард» за все три года снизился с 0,17 до 0,12, что говорит о преобладающей величине заемных средств. Это, безусловно, негативно сказывается на финансовой устойчивости.

Коэффициент финансирования показывает, что за анализируемый период почти вся деятельность финансируется за счет заемных средств. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Данный показатель за анализируемый период времени не соответствует норме. Динамика остальных коэффициентов также негативная. Коэффициенты не соответствуют нормативам, что говорит о неустойчивом финансовом положении. Также проведенный анализ финансовой устойчивости показал, что на предприятии ухудшается финансовое состояние, предприятие наращивает зависимость от заемных средств.

Подводя итоги проведенного анализа финансовой устойчивости, можно сделать выводы, что на предприятии ухудшается финансовое положение, так как растет зависимость от заемных средств, снижается доля собственного капитала.

Далее выполнен анализ ликвидности. Результаты анализа представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Ликвидность баланса ООО «Авангард» за 2013-2015гг., тыс. руб.

Актив	2013	2014	2015	Пассив	2013	2014	2015	Платежный излишек, недостаток		
								2013	2014	2015
A1	114	78	291	П1	17307	18825	18767	-17193	-18747	-18476
A2	13397	14662	15790	П2	-	-	-	13397	14662	15790
A3	2732	1771	2235	П3	-	27	-	2732	1744	2235
A4	4688	4710	6510	П4	3624	2369	6059	1064	2341	451

При анализе платёжеспособности по группам активов и пассивов (А1, А2, А3, А4, П1, П2, П3, П4) активы группируются по степени ликвидности:

- А1 - наиболее ликвидные активы (в их состав входит денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);
- А2 - быстро реализуемые активы (в их состав входит дебиторская задолженность + прочие активы);
- А3 - медленно реализуемые активы (в их состав входит запасы + НДС по приобретенным ценностям + долгосрочные финансовые вложения);
- А4 - труднореализуемые активы (в их состав входит внеоборотные активы - долгосрочные финансовые вложения).

Пассивы группируются по степени срочности их оплаты:

- П1 - наиболее срочные обязательства (в их состав входят кредиторская задолженность);
- П2 - краткосрочные пассивы (в их состав входят краткосрочные заемные средства + прочие краткосрочные обязательства);
- П3 - долгосрочные пассивы (в их состав входят долгосрочные обязательства);
- П4 - постоянные пассивы (в их состав входят капитал и резервы + доходы будущих периодов + оценочные обязательства).

Баланс предприятия не является ликвидным, поскольку не выполняются условия ликвидности баланса и наблюдается следующая ситуация:

2013 год: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$.

2014 год: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$.

2015 год: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$.

Таким образом, на данный момент предприятие не обладает достаточным количеством платежных средств, причем собственных. Рост дебиторской и кредиторской задолженности может свидетельствовать о плохой платёжеспособности заказчиков, а соответственно и снижении платёжеспособности предприятия. Проводимый по изложенной схеме анализ

ликвидности баланса является приближенным. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

Расчет основных коэффициентов представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Коэффициенты ликвидности ООО «Авангард» за 2013-2015гг.

Показатели ликвидности	Критическое значение	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
		2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент абсолютной ликвидности на предприятии ООО «Авангард»	$>0,2$	0,01	0,004	0,02	0,01	0,01
Коэффициент критической ликвидности на предприятии ООО «Авангард»	≥ 1	0,78	0,78	0,86	0,08	0,07
Коэффициент текущей ликвидности на предприятии ООО «Авангард»	≥ 2	0,94	0,88	0,98	0,04	0,10

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы о платежеспособности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности не соответствовал нормативному значению за анализируемый период, но наблюдается тенденция роста данного показателя с 0,01 до 0,02. Коэффициент критической ликвидности в 2013 году не соответствовал нормативному значению и был равен 0,78. В 2014 году показатель также составил 0,78, а к 2015 году вырос до 0,86.

Таким образом, организация не может быть платежеспособной в любой момент времени, ей недостаточно оборотных средств, чтобы погасить свои краткосрочные обязательства за период, равный продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности не соответствует норме. За период с 2013 по 2015 годы произошло его увеличение с 0,94 до 0,98. Это означает, что предприятие не обеспечило себе резервный запас для компенсации убытков, которые оно может понести при размещении и ликвидации всех оборотных активов кроме наличности.

Выполнив анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности далее возможно провести анализ прибыльности деятельности предприятия (таблице 2.10).

Таблица 2.10 - Анализ динамики прибыли ООО «Авангард»

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.			Изменение (+/-) абсолютных величин к 2015, тыс.руб.		Темп прироста, % в 2015 к	
	2013	2014	2015	2014	2013	2014	2013
Выручка на предприятии ООО «Авангард»	131470	136083	126067	-10016	-5403	92,64	95,89
Себестоимость	126590	135931	123394	-12537	-3196	90,78	97,48
Валовая прибыль на предприятии ООО «Авангард»	4880	152	2673	2521	-2207	1758,55	54,77
Коммерческие расходы на предприятии ООО «Авангард»	25	-	-	-	-25	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж на предприятии ООО «Авангард»	4855	152	2673	2521	-2182	1758,55	55,06
Проценты к уплате	672	112	431	319	-241	384,82	64,14
Проценты к получению на предприятии ООО «Авангард»	-	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы на предприятии ООО «Авангард»	71	23	708	685	637	3078,26	997,18
Прочие расходы	2393	1324	1551	227	-842	117,15	64,81
Прибыль до налогообложения на предприятии ООО «Авангард»	1861	-1261	1399	2660	-462	-110,94	75,17
Текущий налог	105	-	720	720	615	-	685,71
Чистая прибыль (убыток) на предприятии ООО «Авангард»	1756	-1261	679	1940	-1077	-53,85	38,67

Проведенный анализ динамики прибыльности предприятия показал, что произошло снижение выручки на 4,11% за три года и на 7,26% за два года. Снижение себестоимости происходило более медленно за 3 года на 2,52%, что привело к снижению валовой прибыли на 45,23%.

Данная тенденция является негативной и свидетельствует об ухудшении финансового состояния и снижении финансовой устойчивости.

Управленческие расходы отсутствовали, а коммерческие расходы возникали только в 2013 году в сумме 25 тыс. руб. Динамика прибыли от продаж соответствует динамике валовой прибыли.

Прочие доходы выросли с 71 тыс. руб. до 708 тыс. руб. за три года (на 898,18%), а прочие расходы сократились с 2393 тыс. руб. до 1551 тыс. руб. (на 35,19%).

Не смотря на положительную тенденцию снижения прочих расходов и роста прочих доходов прибыль до налогообложения за 3 года сократилась с 1861 тыс. руб. до 1399 тыс. руб., а чистая прибыль сократилась с 1756 тыс. руб. до 679 тыс. руб. на 62,33%.

Анализ изменения структуры прибыли предприятия ООО «Авангард» приведен в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Изменения структуры прибыли ООО «Авангард»

Показатели	Доля показателя по отношению к выручке, %			Изменение (+/-) доли показателя, %	
	2013	2014	2015	2014	2013
Выручка на предприятии ООО «Авангард»	100,00	100,00	100,00	-	-
Себестоимость	96,29	99,89	97,88	-2,01	1,59
Валовая прибыль на предприятии ООО «Авангард»	3,71	0,11	2,12	2,01	-1,59
Коммерческие расходы на предприятии ООО «Авангард»	0,02	-	-	-	-0,02
Управленческие расходы	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж на предприятии ООО «Авангард»	3,69	0,11	2,12	2,01	-1,57
Проценты к уплате	0,51	0,08	0,34	0,26	-0,17
Проценты к получению на предприятии ООО «Авангард»	-	-	-	-	-
Прочие доходы на предприятии ООО «Авангард»	0,05	0,02	0,56	0,54	0,51

Окончание таблицы 2.11

Показатели	Доля показателя по отношению к выручке, %			Изменение (+/-) доли показателя, %	
	2013	2014	2015	2014	2013
Прочие расходы	1,82	0,97	1,23	0,26	-0,59
Прибыль до налогообложения на предприятии ООО «Авангард»	1,42	-0,93	1,11	2,04	-0,31
Текущий налог	0,08	0,00	0,57	0,57	0,49
Чистая прибыль (убыток) на предприятии ООО «Авангард»	1,34	-0,93	0,54	1,47	-0,80

Таким образом, проведенный анализ показал, что в составе выручки наибольшую долю составляет себестоимость - 96,29% в 2013 году, 99,89% в 2014 году и 97,88% в 2015 году соответственно. На долю прибыли от продаж приходится 3,69% в 2013 году, 0,11% в 2014 и 2,12% в 2015 году. Доля прибыли до налогообложения сократилась с 1,42% до 1,11% соответственно. Что касается чистой прибыли, то доля снизилась с 1,34% до 0,54% соответственно.

Кроме того, в рамках бакалаврской работы был выполнен анализ основных показателей рентабельности компании. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия.

Расчет основных показателей рентабельности представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 -Рентабельность ООО «Авангард», %

Наименование показателя	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
Общая рентабельность на предприятии ООО «Авангард»	1,42	-0,93	1,11	-0,31	2,04
Рентабельность продаж	3,69	0,11	2,12	-1,57	2,01
Рентабельность собственного капитала на предприятии ООО «Авангард»	48,45	-53,23	22,59	-25,87	75,82
Экономическая рентабельность	9,13	-6,02	5,66	-3,46	11,69
Рентабельность основной деятельности на предприятии ООО «Авангард»	1,47	-0,93	1,13	-0,34	2,06

За исследуемый период времени на предприятии ООО «Авангард» общая рентабельность снизилась с 1,42% до 1,11%, , при этом в 2014 году значение показателя было отрицательным. Данная динамика говорит о снижении эффективности и результативности деятельности предприятия.

Рентабельность продаж на предприятии ООО «Авангард» показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. В 2013 году на единицу реализованной продукции приходилось 3,69 %прибыли, а к 2015 году данный показатель снизился до 2,12 % прибыли.

Рентабельность собственного капитала на предприятии ООО «Авангард» существенно снизилась за 3 года с 48,45% до 22,59%, что так же говорит о снижении результативности использования собственного капитала предприятия. Экономическая рентабельность показывает эффективность использования всего имущества организации. За исследуемый период данный показатель снизился на 3,46% с 9,13% до 5,66%.

Рентабельность основной деятельности на предприятии ООО «Авангард» показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 руб. затрат. В 2013 году на 1 рубль затрат приходилось 1,47 копеек прибыли, а в 2015 году данный показатель снизился до 1,33% на 0,34%. Рентабельность выпуска товарной продукции на предприятии ООО «Авангард» снизилась на 1,69% с 3,85% до 2,17%, что свидетельствует о том, что темпы роста себестоимости выше темпов роста выручки.

Таким образом, анализ рентабельности на предприятии ООО «Авангард» показал, что динамика всех показателей рентабельности негативна, что говорит об ухудшающемся финансовом положении, а соответственно и о снижении финансовой устойчивости. Далее выполнен анализ показателей деловой активности на предприятии ООО «Авангард». Результаты анализа представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 -Показатели деловой активности ООО «Авангард»

Показатель	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент общей оборачиваемости капитала на предприятии ООО «Авангард»,об.	6,28	6,41	5,08	-1,33	-1,20
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард»,об.	9,88	9,36	8,05	-1,31	-1,83
Период оборота дебиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард»,дней	37	39	45	6	8
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на ООО «Авангард»,об.	7,60	7,23	6,72	-0,51	-0,88
Период оборота кредиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард»,дней	48	50	54	4	6

Проведенный анализ показал, что за исследуемый период произошло снижение коэффициента общей оборачиваемости на предприятии ООО «Авангард» с 6,28 в 2013 году до 5,08 в 2015 году, что является негативной тенденцией, так как свидетельствует об увеличении длительности периода оборота активов предприятия.

Проведенное исследование коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард» показывает, что наблюдается устойчивая динамика снижения коэффициента оборачиваемости с 9,88 до 8,05, что является негативным фактором, так как дебиторская задолженность медленнее становится выручкой.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард» вырос с 37 дней до 45 дней, что также свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия, эффективности управления ресурсами компании.

Анализ кредиторской задолженности на предприятии ООО «Авангард» показал, что предприятие наращивает зависимость от заемных средств, так как оборачиваемость задолженности снижается, а период оборота растет. Таким

образом, данная тенденция является негативной, так как ухудшает финансовое состояние предприятия.

Проведенный анализ оборачиваемости (деловой активности) на предприятии ООО «Авангард» позволяет сделать вывод, что за исследуемый период времени произошло снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что свидетельствует о снижении эффективности управления задолженностью предприятия.

Подводя итоги проведенного анализа финансовой устойчивости, можно сделать выводы, что на предприятии ухудшается финансовое положение, снижается финансовая устойчивость, так как растет зависимость от заемных средств, снижается доля собственного капитала.

Главными негативными факторами, оказывающими влияние на финансовое состояние предприятия, являются:

- снижение величины собственного капитала, в частности прибыли;
- рост кредиторской задолженности, а соответственно рост заемного капитала.

3 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия

3.1 Определение альтернативных вариантов развития предприятия

Как было указано ранее при проведении анализа финансовой устойчивости, выяснилось, что на предприятии ухудшается финансовое положение, снижается финансовая устойчивость, так как растет зависимость от заемных средств, снижается доля собственного капитала. Необходима разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Возможность потерь характерна для любого вида деятельности. Существует достаточно много видов рисков, с которыми сталкивается предприятие в своей работе.

Основным способом оценки риска является его ранжирование по критериям: высокий, средний, низкий и присвоением баллов от 1 до 10. На сегодняшний день, на предприятии ООО «Авангард» существуют некоторые элементы системы управления рисками. Так в данной компании производится идентификация основных факторов риска, характерных для деятельности ООО «Авангард». После определения факторов на предприятии производится классификация и группировка основных факторов риска по степени их влияния на деятельность компании. Далее проводится оценка уровня риска.

Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск – менеджмента, так как для управления риском его необходимо прежде всего проанализировать и оценить. В экономической литературе существует множество определения понятия риска, однако в общем случае под оценкой риска понимается систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка, то есть методология анализа рисков сочетает взаимодополняющие количественный и качественный подходы.

Выделяются два этапа оценки риска: качественный и количественный. Качественные методы заключаются в определении типа риска, его параметров, выявление источников и причин риска. Что касается количественной оценки, то в данном случае вычисляются числовые значения величин рисков. Это может быть вероятность наступления того или иного риска, или оценка возможного ущерба и т.д.

На предприятии ООО «Авангард» риск анализируется качественно, для чего определяются группы рисков, которым подвержено предприятие, дается их характеристика и способы преодоления.

Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа можно наглядно оценить степень рискованности деятельности по количественному составу рисков.

Деятельность ООО «Авангард» подвержена влиянию рисков.

Первым этапом формирования механизма управления риском на предприятии является создание службы риск-менеджмента. На сегодняшнем этапе развития экономики целью этой службы является минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, анализа всего комплекса рискообразующих факторов, выработки рекомендаций по снижению рисков и контроля за их выполнением. При этом важно определить место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

Социально-экономическая нестабильность, в условиях которой действуют предприятия, вносит свои коррективы как в деятельность субъектов хозяйствования; так и в механизм управления рисками предприятий. При этом проследить ее влияние в полном объеме практически невозможно, но определить аспекты ее воздействия на отдельные риски вполне реально.

На первом этапе определен перечень рисков, которым подвержена компания. В таблице 3.1 приведен перечень данных рисков, характерных для деятельности ООО «Авангард».

Таблица 3.1 -Риски, характерные для компании ООО «Авангард»

Группа риска	Наименование риска	Описание риска
ОПЕРАЦИОННЫЕ	Конкурентные риски	Компания осуществляет деятельность в условиях серьезной конкуренции с российскими и международными торговыми компаниями.
	Этические риски	Компания подвержена рискам, заключающимся в нарушении взаимоотношений внутри Компании, взаимоотношений с инвесторами, государством и обществом, потребителями и поставщиками, иными юридическими и физическими лицами, в том числе риску мошенничества, коррупции и конфликта интересов
	Социальные риски	Компания подвержена следующим рискам социального характера: • внутренние риски, связанные с возможным несоответствием социальных программ, осуществляемых в Компании,
ФИНАНСОВЫЕ	Кредитный риск	среднеотраслевому уровню, что может привести к росту текучести кадров; • внешние риски, связанные с возможными препятствиями для осуществления нормальной производственной деятельности со стороны населения, проживающего вблизи производственных объектов. Компания подвержена риску потерь, связанных с невыполнением контрагентами в установленные сроки договорных финансовых обязательств, и в том числе зависит от надежности банков, в которых размещает свободные денежные средства.
	Риск реинвестирования	Недостаточный объем финансирования расходов может повлиять на финансовое положение Компании и результаты ее деятельности.
	Процентный риск	Являясь заемщиком, Компания подвержена воздействию рисков, связанных с увеличением процентных ставок. Рост процентных ставок может ограничить использование заемного капитала в качестве источника финансирования деятельности Компании
	Валютные риски	Часть обязательств Компании номинирована в иностранной валюте, что может привести к потерям в случае девальвации рубля.
	Риск ликвидности	Риск ликвидности представляет собой риск неисполнения Компанией своих финансовых обязательств в установленные сроки
	Риск, связанный с влиянием финансового кризиса	Основными негативными последствиями финансового кризиса для Компании могут стать девальвация рубля и снижение спроса товары в результате падения уровня доходов населения Компания подвержена риску последствий изменения законодательства Российской Федерации.
	Риск изменения законодательства	• валютное законодательство (в части регулирования экспортно-импортных операций и деятельности по заимствованию); • налоговое законодательство (в части изменения порядка налогообложения и ставок налогов); • таможенное законодательство (в части регулирования экспорта)
ПРАВОВЫЕ	Риск изменения законодательства	

Представленный перечень рисков не является исчерпывающим и отражает точку зрения о наиболее существенных рисках, основанную на собственных оценках менеджмента компании. Таким образом, согласно данным ООО «Авангард», ее деятельность подвержена 3 основным группам риска:

- операционные риски;
- финансовые риски;
- правовые риски.

Наиболее крупной группой (по количеству рисков) является группа финансовых рисков. Именно они и будут исследоваться, так как они оказывают влияние на финансовое положение предприятия. Ввиду последних событий в стране в конце 2015 года (введение санкций против РФ, напряженная обстановка на Украине, существенное колебание курсов валют и т.д.) группа финансовых рисков может оказать существенное влияние на положение предприятия.

Итоговые результаты качественного анализа риска служат исходной информацией для проведения количественного анализа. В ходе исследования подверженности ООО «Авангард» финансовым рискам, деятельность предприятия оценивается по следующими критериями:

- высокий риск;
- средний риск;
- низкий риск.

В бакалаврской работе рассмотрена подверженность ООО «Авангард» каждому из указанных видов финансового риска.

Кредитный риск заключается в возможности потерь, связанных с невыполнением контрагентами в установленные сроки договорных финансовых обязательств. Так как на предприятии реализация товаров на внутреннем рынке производится на основе 100% предоплаты, осуществляется постоянный

мониторинг финансового состояния контрагентов, можно сказать, что на предприятии применяются все необходимые меры для минимизации данного риска. Однако последние события конца 2015 года на финансовых рынках могли пошатнуть деятельность многих компаний-партнеров и пока масштабы влияния трудно оценить, поэтому данный риск средний.

Процентный риск заключается в возможности несения потерь ввиду изменения процентных ставок. Так как в конце 2015 года Центральный банк повысил уровень базовой ставки до 17%, это существенно увеличивает процентный риск. Во-первых, могут быть изменены процентные ставки в пользу увеличения по уже действующим кредитам (ввиду форс мажора), во-вторых, на рынке кредитования в конце 2015 года наблюдались трудности с выдачей кредитов со стороны банков, что может вызвать затруднения в использовании кредитных линий и в-третьих, ввиду роста базовой ставки существенно увеличится процент за пользование кредитными средствами. Таким образом, для данного предприятия процентный риск высокий.

Ввиду роста процентного риска увеличивается риск реинвестирования, так как очевидно будет нехватка финансирования в связи с трудностями привлечения заемных средств.

Валютный риск также является высоким, так как в конце 2015 года курс доллара увеличился с 35 руб. за один доллар США до 65 руб. в течении ноября – декабря 2015 года, а курс евро вырос с 45 руб. за евро до 80 руб. На сегодняшний день курсы валют остаются нестабильными и трудно прогнозируемыми, что негативно может сказаться на финансовом положении предприятия.

Ввиду ухудшения положения в стране, наличием трудностей в привлечении заемных средств у предприятия риск ликвидности высокий, так как существует реальная угроза недостаточности средств предприятия для погашения в срок своих обязательств.

Риск, связанный с влиянием финансового кризиса является очень высоким для компании ООО «Авангард». Влияние данного риска заключается в

прогнозируемой (некоторыми экономистами) девальвации рубля и снижении спроса на товары в результате падения доходов населения.

В таблице 3.2 представлена общая оценка подверженности влиянию финансовых рисков ООО «Авангард» в 2015 году.

Таблица 3.2 - Оценка подверженности влиянию финансовых рисков
ООО «Авангард»

Вид риска	Оценка влияния
Кредитный риск	Средний
Процентный риск	Высокий
Риск реинвестирования	Высокий
Валютные риски	Высокий
Риск ликвидности	Высокий
Риск, связанный с влиянием финансового кризиса	Высокий

Таким образом, были рассмотрены основные виды риска, характерные для ООО «Авангард». По итогам оценки подверженности влиянию финансовых рисков на деятельность ООО «Авангард» было определено, что ввиду последних событий в стране и мире ООО «Авангард» серьезно подвержено влиянию финансовых рисков. Совокупное влияние этих рисков может привести предприятие к банкротству.

В ходе анализа было выявлено значительное снижение выручки и увеличение себестоимости, компании следует обратить внимание на продвижение своих сервисных работ и расширить линейку предоставляемых услуг.

На данный момент компания нацелена на обслуживание марок премиум класса, можно так же охватить сегмент среднего класса автомобилей. Привлечь клиентов можно с помощью СМИ, проведения акций и увеличения активностей с помощью рекламы. При мониторинге цен на услуги сервисного центра так же было выявлено занижение стоимости услуг на предоставляемые работы для автомобилей премиум класса.

Предлагаю внедрить систему оплаты услуг в зависимости от сегмента, к которому относится марка автомобиля. Так как зачастую время, потраченное на обслуживание автомобиля премиального класса, оплачивается практически по себестоимости. Сотрудник в это же самое время мог сделать техническое обслуживание двум автомобилям среднего сегмента. В данной ситуации внедрение оплаты по нормочасам будет более целесообразней, что повысит стоимость услуг и увеличит прибыль компании.

По результатам анализа деятельности предприятия установлено, что себестоимость работ очень велика. В связи с этим рекомендуется произвести мониторинг поставщиков и выбрать оптимальное решение по закупке запчастей и комплектующих материалов для реализации услуг по техническому обслуживанию автомобилей. Стоит обратить внимание и на аналоги запасных частей и ориентировать клиента снизить затраты на установку с их помощью. Это повысит рейтинг компании среди клиентов - проявление заботы в кризисное время положительным образом отразится на лояльности к компании.

У предприятия ООО «Авангард» наблюдается рост дебиторской задолженности - это отрицательный результат деятельности, который снижает возможности компании пользоваться своими оборотными средствами. Здесь организации нужно разработать четкий план и стратегию по уменьшению показателей долгов дебиторов.

Дебиторская задолженность это затраты на производство неоплаченного вовремя товара или услуг которые фирма оплачивает либо за счет собственных, либо за счет заемных средств. Если величина неплатежа превысит финансовые и кредитные возможности предприятия, то оно будет не в состоянии оплачивать счета поставщиков и станет банкротом. Поэтому управлению дебиторской задолженности придается большое значение.

Таким образом, необходим ежедневный и еженедельный мониторинг недисциплинированных клиентов. Предлагаю внедрить более систематический

сбор и анализ информации по контрагентам, что допускают просрочки на короткие сроки. Можно закрепить ответственного сотрудника и внести корректировки в его мотивации, для более качественной работы.

Компании нужно иметь максимальное количество информации о покупателе: контакты, адреса, данные руководителей, банковские реквизиты, информацию о возможных партнерах организации-покупателя. Это в дальнейшем упростит процесс взыскания задолженности дебиторов.

При заключении договора предприятию следует обратить внимание на пункты договора: о сроках оплаты, штрафных санкциях при просрочках на определенное количество дней, судебные иски и т.д. При составлении договора лучше воспользоваться юридической консультацией.

Еженедельная отчетность поможет руководству оценить проделанную работу по взысканию долгов. Это значительно упростит процедуру контроля над текущей ситуацией.

Компании следует провести следующие мероприятия: обзвон должников, направление уведомительных писем, ограничение в предоставлении услуг и полное прекращение обслуживания данного контрагента, начисление штрафов, подача претензий и исков, занесение партнера в «черный список».

При проведении анализа так же был отмечен рост кредиторской задолженности – что так же может компанию в дальнейшем привести к банкротству. Кредиторская задолженность возникает как раз в том случае, когда дата предоставления услуг не совпадает с датой фактической оплатой услуг.

Мероприятия, описанные выше, как нельзя более точно отражает так же и работу по снижению кредиторской задолженности. Если увеличивается выручка компании и снижается дебиторская задолженность, то соответственно и кредиторская задолженность будет снижена, а в дальнейшем сокращена до минимума. Предприятию нужно будет существенно повысить коэффициент обеспеченности собственными источниками и тем самым снизить коэффициент капитализации на предприятии.

Таким образом, в таблице 3.3 предложены следующие направления для повышения финансовой устойчивости ООО «Авангард».

Таблица 3.3 - Направления для повышения финансовой устойчивости
ООО «Авангард»

Направления	Предлагаемые мероприятия	Ожидаемые результаты
1.Повышение эффективности управления дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> - использование услуг финансового консалтинга - назначение ответственного сотрудника на предприятии за отслеживание дебиторской задолженности - внедрение автоматизированных систем и специализированных IT-программ 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение уровня невозвратных долгов - ускорение оборачиваемости. <p>Предполагаемый эффект +5% прирост к выручке.</p>
2. Привлечение новых клиентов и сохранение действующих	<ul style="list-style-type: none"> - проведение мероприятий для клиентов - акции - реклама - предоставление скидок, бонусных программ, карт 	<ul style="list-style-type: none"> - привлечение новых клиентов - расширение действующей базы клиентов - рост выручки <p>Предполагаемый эффект +10% прирост к выручке</p>
3. Изменение ценовой политики	<ul style="list-style-type: none"> - разработка регламента разделения клиентов на сегменты по маркам авто (малый класс, средний класс, бизнес класс, представительский класс, класс внедорожников) 	<ul style="list-style-type: none"> - получение прибыли предприятия - увеличение выручки - разработка различных планов маркетинга для каждого из сегментов марок автомобилей. <p>Предполагаемый эффект +10% прирост к выручке.</p>

В итоге, предлагаемые мероприятия, описанные в таблице выше, должны последовать повышению финансовой устойчивости ООО «Авангард» и увеличению выручки на 25%

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Специфический характер проявления эффекта требует и специальных методов его определения. В случае, если эффект проявляется прямо, непосредственно отражаясь на изменении технико-экономических показателей, он может быть определен прямым подсчетом. К числу таких эффектов, как правило, относят те, которые возникают от проведения частных мероприятий по совершенствованию организационной и производственной деятельности. Например, эффекты от сокращения длительности цикла или более полной загрузки оборудования могут быть определены путем сравнения анализируемых параметров соответственно до и после проведения соответствующих мероприятий.

Экономический эффект от внедрения конкретных мероприятий по организационному усовершенствованию может определяться в стоимостном или натуральном выражении. При этом следует иметь в виду, что результаты организационных мероприятий по-разному влияют на экономический эффект, поэтому возникает необходимость классифицировать источники экономического эффекта организационных усовершенствований. В основу классификации может быть положен принцип выявления источников экономического эффекта по влиянию организации производства на использование основных ресурсов.

Отмечено, что то или иное мероприятие по совершенствованию организации производства может ввести в действие либо какой-то один, либо несколько источников экономического эффекта. При этом одни источники могут дать положительный эффект, другие отрицательный. Оценивая экономическую эффективность организационных усовершенствований, необходимо выявить все источники, через которые они влияют на экономический эффект, провести конкретные расчеты.

Как было сказано ранее, предлагается развитие следующих направлений для достижения финансовой устойчивости предприятия:

- повышение эффективности управления дебиторской задолженности
- привлечение новых клиентов и сохранение действующих;
- изменение ценовой политики.

Для реализации указанных направлений предприятию необходимо осуществить определенные мероприятия для повышения финансовой устойчивости, которые представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 - Необходимые затраты для реализации предложенных мероприятий для ООО «Авангард»

Направления	Предлагаемые мероприятия	Необходимые затраты
1.Повышение эффективности управления дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> - использование услуг финансового консалтинга - назначение ответственного сотрудника на предприятии за отслеживаем дебиторской задолженности - внедрение автоматизированных систем и специализированных IT-программ 	<p>1. услуги эксперта по работе с корпоративными долгами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - индивидуальная консультация - разработка плана управления дебиторской задолженности <p>2. обучение сотрудника ООО «Авангард» специалистом консалтинговой компании</p> <ul style="list-style-type: none"> - надбавка денежных средств к заработной плате сотрудника за увеличение должностных обязанностей. <p>3.преобретение специализированных IT-программ.</p>

Окончание таблицы 3.4

2. Привлечение новых клиентов и сохранение действующих	- проведение мероприятий для клиентов - акции - реклама -предоставление скидок, бонусных программ, карт	1. производство пластиковых карт 2. установка металлических указателей с рекламой на проезжей части 3.баннеры рекламного щита на улице
3.Изменение ценовой политики	-разработка регламента разделения клиентов на сегменты по маркам авто (малый класс, средний класс, бизнес класс, представительский класс, класс внедорожников)	нет

Для выполнения оценки экономической эффективности предлагаемых мероприятий следует определить единовременные затраты и текущие затраты на их проведение и оценить ожидаемый экономический эффект:

1. Услуги эксперта консалтинговой организации по работе с корпоративными долгами:

- индивидуальная консультация 1 час=1500 рублей
- Затраты в год=18000 рублей
- разработка плана управления дебиторской задолженности=15 000 рублей
- обучение сотрудника ООО «Авангард» специалистом консалтинговой компании=5000 рублей

2. Надбавка денежных средств к заработной плате сотрудника за увеличение должностных обязанностей=3000 рублей в месяц

- в год=36000 рублей

3. Специализированные IT-программы=6500 рублей единоразово

4. Производство пластиковых карт:

- 100 штук=1650 рублей
- 300 штук=4700 рублей

- 500 штук=8050 рублей
- 1000 штук=15000 рублей (предполагается, в год выдача 3000 карт=450000 рублей)

5. Установка металлических указателей с рекламой на проезжей части:

- 15 штук=15000 рублей
- баннеры рекламного щита на улице:
- 3 штуки=17000 рублей

Расчет эффективности предложенного проекта представим в таблице 3.5

Таблица 3.5 - Расчет экономической эффективности введения мероприятий по эффективности предложенного проекта

в тыс.руб.

Показатель	
1. Прирост выручки +25%	31517
2. Единовременные расходы	60
3. Текущие затраты	504
4. Прирост затрат	564
5. Дополнительная прибыль	31013
6. Прирост налога на прибыль (20%)	6202,6
7. Прирост чистой прибыли	24750.4

Прирост чистой прибыли определен как разница от прироста выручки за минусом единовременных расходов, текущих затрат и налога на прибыль.

Далее произведен предварительный отчет о финансовых результатах на основании экономической эффективности и представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6. - Предварительный отчет о финансовых результатах.

Наименование показателя	2015	2016 (прогноз)
Выручка	126067	157584
Себестоимость продаж	123394	123958
Валовая прибыль (убыток)	2673	33626
Коммерческие расходы	-	-
Управленческие расходы	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2673	33626
Доходы от участия в других организациях	-	-
Проценты к получению	-	-
Проценты к уплате	431	431
Прочие доходы	708	708
Прочие расходы	135	135
Прибыль (убыток) до налогообложения	1399	32352
Текущий налог на прибыль	720	6922,6
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	-
Прочее	-	-
Чистая прибыль (убыток)	679	26703,4
Собственный капитал	3006	3006

Исходя из данных таблицы, можно составить прогноз рентабельности.

Прогноз показателей рентабельности представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - Прогноз рентабельности ООО «Авангард», %

Наименование показателя	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2016 по отношению к	
	2014	2015	2016	2014	2015
Общая рентабельность на предприятии ООО «Авангард»	-0,93	1,11	1,27	2,2	0,16
Рентабельность продаж	0,11	2,12	21,34	21,23	19,22
Рентабельность собственного капитала на предприятии ООО «Авангард»	-53,23	22,59	888,34	941,57	865,75
Экономическая рентабельность	-6,02	5,66	107,56	113,58	101,9
Рентабельность основной деятельности на предприятии ООО «Авангард»	-0,93	1,13	23,63	24,56	22,5

По результатам предлагаемых мероприятий должны быть решены проблемы, выявленные в финансовом состоянии предприятия. Видно положительное изменение в общей рентабельности на 0,16% , в рентабельности продаж на 19,22%, в рентабельности собственного капитала на 865,75%, в экономической рентабельности на 101,9% и в рентабельности основной деятельности на 22,5% по отношению к 2015 году.

Следовательно, должно быть улучшено его финансовое состояние, снижен риск вероятности банкротства, что и позволяет сделать вывод об эффективности бакалаврской работы и об улучшении финансового состояния ООО «Авангард»

Таким образом, внедрение рекомендуемых мероприятий экономически обосновано для ООО «Авангард» так как не только позволяет получить дополнительную прибыль в сумме 24 750,4 тыс. руб., но и существенно повысить финансовую устойчивость предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель бакалаврской работы заключалась в разработке мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере ООО «Авангард»).

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические основы понятия финансовой устойчивости предприятия;
- проведен анализ деятельности ООО «Авангард»;
- проведен анализ финансовой устойчивости предприятия;
- разработаны мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Анализ финансовой устойчивости по относительным показателям показал, что коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования на предприятии ООО «Авангард» не соответствует нормативу, имеет негативную динамику изменения с -0,07 до -0,21. Это безусловно негативно сказывается на финансовой устойчивости. Динамика остальных коэффициентов также негативная. Коэффициенты не соответствуют нормативам, что говорит о неустойчивом финансовом положении. Также проведенный анализ финансовой устойчивости показал, что на предприятии ухудшается финансовое состояние, предприятие наращивает зависимость от заемных средств.

Деятельность Компании ООО «Авангард» подвержена влиянию рисков, а именно 3 основным группам риска (операционные, финансовые, правовые).

Далее были рассмотрены основные виды риска, характерные для ООО «Авангард». По итогам оценки подверженности влиянию финансовых рисков на деятельность ООО «Авангард» было определено, что ввиду последних событий в стране и мире ООО «Авангард» серьезно подвержено влиянию финансовых рисков. Совокупное влияние этих рисков может привести предприятие к банкротству.

Подводя итоги проведенного анализа финансовой устойчивости, можно сделать выводы, что на предприятии ухудшается финансовое положение, снижается финансовая устойчивость, так как растет зависимость от заемных средств, снижается доля собственного капитала.

Для достижения финансовой устойчивости предприятия предлагается развитие следующих направлений:

- повышение эффективности управления дебиторской задолженности;
- привлечение новых клиентов и сохранение действующих;
- изменение ценовой политики.

Для реализации указанных направлений предприятию необходимо осуществить определенные мероприятия для повышения финансовой устойчивости ООО «Авангард».

Для выполнения оценки экономической эффективности предлагаемых мероприятий были определены единовременные затраты и текущие затраты на их проведение.

Анализ экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что внедрение предложенных мероприятий экономически обосновано для предприятия ООО «Авангард» так как не только позволяет получить дополнительную прибыль в сумме 25079,2 тыс. руб., но и существенно повысить эффективность деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалакина Т. В., Алиева Н.В. Управление рисками в условиях финансового кризиса // статья ВАК, Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013.
2. Авдеев С.В., Замедлина Е.А Основы бизнеса. М.: Юрайт-Издат, 2014. — 190 с.
3. Акимов В.А., В.В. Лесных, Н.Н. Радаев. Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. – М.: Деловой экспресс, 2014г.
4. Анализ финансовой отчетности / Под ред. Ефимовой О.В., Мельник М.В. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2011. — 451 с.
5. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов/ Под ред. К.В. Балдина. – М.: Гардарики, 2007. – 271 с.
6. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебное пособие для студентов вузов / Под ред. В.Я. Захарова, А.О. Блинова, Д.В. Хавина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 304 с.
7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Короткова. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 620 с.
8. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М.: ДИС, 2011.- 385с.
9. Бланк И.А Финансовый менеджмент . – М.: ДМК Пресс, 2013
10. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 416с;
11. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2011.-240с.
12. Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности. – М.: КНОРУС, 2010. – 416с.\
13. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл. – корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 624с.

14. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Научн. ред. перевода чл. – корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 624с.
15. Богоявленский С.Б. Управление риском в социально-экономических системах // Экономический журнал, 12, 2014
16. Банк В.Р. Финансовый анализ / В.Р.Банк, А.В.Тараскина и др.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 344 с.
17. Батова Т.Н. Экономика предприятия / Т.Н.Батова, О.В.Васюхин и др. – СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2012. – 348 с.
18. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А.Бланк. – М.: Проспект, 2012. – 528 с.
19. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А.Бланк. – М.: Инфра-М, 2013. – 465 с.
20. Верещагина Л.В. Комплексный анализ прибыли и рентабельности на основе формирования системы сбалансированных показателей / Л.В.Верещагина, А.Г.Блем и др. // Проблемы теории и практики управления. – 2012. - № 4. – 108-114.
21. Виханский О. С. Менеджмент: Учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 656 с.
22. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Маевский Ф.В. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ. Учебник. - М.: Юрайт, 2015. 353 с.
23. Волков В.П. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. О.И. Волкова и О.В.Девяткина. – М.: Инфра-М, 2013. – 601 с.
24. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий) / А.Н.Гаврилова, А.А.Попов. - М.: Кнорус, 2012. – 608 с.
25. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-коммерческой деятельности предприятиях торговли / М.М.Глазов. – М.: Инфра-М, 2013. – 202 с.
26. Гладько Е.А. Управление финансовыми рисками в организациях туристской индустрии // (51) УЭКС, 3/2013

27. Ивашкевич В.Б. Проблемные вопросы управления прибылью предприятия / В.Б.Ивашкевич // Управленческий учет. – 2012. - № 6. – С.42-48.
28. Илонова В.А. Формирование и распределение прибыли на предприятиях сферы торговли и услуг / В.А.Илонова, А.Б.Пестов // Финансы и кредит. – 2012. - №6. – С.38-47.
29. Кабанова Э.П. Комплексный анализ финансовых результатов коммерческого предприятия / Э.П.Кабанова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. - №10. - С.25-32.
30. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А.Канке, И.П.Кошечая. – М: Инфра-М, 2010. - 288 с.
31. Канушина И.А. Стратегическое управлению прибылью предприятия / И.А.Канушина // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 7. – С.6 – 12.
32. Кочетков Е.П. Мониторинг признаков финансово-экономической неустойчивости организации - условие сохранения бизнеса Эффективное антикризисное управление, 2012. - № 2 (71)
33. Кафидов В. В. Современный менеджмент: учебник / В. В. Кафидов. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.
34. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.
35. Королев М.И. Экономика. Риски. Защита. Словарь-справочник. – М.: Анкил, 2012г.
36. Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента. - М.: Юрайт, 2015. 390 с.
37. Крюкова О.Г. Предупреждение рисков – условие стабильного развития фирмы // // Экономический журнал, 8 - 2013
38. Карасева И.М. Финансовый менеджмент / И.М.Карасева, М.А.Ревякина. – М.: Омега-Л, 2010. – 335 с.
39. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности / З.В.Кирьянова, Е.И.Седова. – М.: Юрайт, 2013. – 432 с.

40. Ковалёв В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / В.В.Ковалёв, Вит.В.Ковалёв. – М.: Проспект, 2011. – 352 с.
41. Лапуста М.Г. Финансы предприятий / М.Г.Лапуста, Т.Ю.Мазурина. – М.: Альфа-Пресс, 2013. – 416 с.
42. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П.Любушин. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 448 с.
43. Литовских А.М. Финансовый менеджмент. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014
44. Мельников А.В. Риск-менеджмент. Стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования. 5-е издание. – М.: Анкил, 2011г.
45. "Менеджмент риска. Термины и определения. ГОСТ Р 51897-2002" (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 30.05.2002 N 223-ст)
46. Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров
47. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса: Монография/ под ред. проф. А.Н. Ряховской, проф. О.Г. Крюковой. М.:Финансовый университет 2012. - 344 с.
48. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Волнин В.А. Финансовый менеджмент. - М.: МФПА, 2014
49. Омарова Н.Ю. Управление затратами в конкурентной среде / Н.Ю.Омарова, Л.Н.Косякова и др. – М.: Проспект Науки, 2012. – 324 с.
50. Пакова О.Н. Проблемы комплексной оценки финансовых результатов деятельности организации / О.Н.Пакова // Финансы и кредит. – 2013. - № 4. – С.28-36.
51. Погодина Т.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. Учебник и практикум. - М.: Юрайт, 2015. 351с.
52. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010.-639 с.

53. Петухов Д.В. Антикризисное управление. Учебный курс. – М. : Изд-во Моск. ин-т экономики, менеджмента и права, 2011
54. Пряничников С.Б. Финансовый менеджмент. – Н. Новгород: НОВО, 2011.
55. Поляк Г.Б. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 4-е изд., пер. и доп. Учебник для академического бакалавриата. - М.: Юрайт, 2015. 456с.
56. Риск-менеджмент: превентивный подход М.: Экономика, 2013. Электр. изд. (Федосова Р.Н., Крюкова О.Г., Якубанис Н.В., Арсенова Е.В., аспиранты)
57. Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. - 2-е изд. - М.: Форум, 2014. - 240 с.
58. Соколов Д. В. Базисная система риск-менеджмент организаций реального сектора экономики: Монография / Д.В. Соколов, А.В. Барчуков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 126 с
59. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента. – М.: Инфра-М, 2013
60. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В.Савицкая. – М: Инфра-М, 2012. – 686 с.
61. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н.Селезнева, А.Ф.Ионова. – Изд-во: ЮНИТИ-Дана, 2012. - 639 с.
62. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия / Е.Ф.Тихомиров. – М.: Академия, 2012. - 384 с.
63. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. COSO, 2004
64. Хайдаршина Г.А. Совершенствование методов оценки риска банкротства Российских предприятий в современных условиях // Имущественные отношения в Российской Федерации, № 8/2012.
65. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н.Чечевицына. – М.: Феникс, 2013. – 368 с.

66. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д.Шеремет. – Изд-во: Инфра-М, 2012. – 368 с.
67. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп.— М.: Изд-во «Перспектива», 2012
68. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/ Под. ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014
69. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Акад. Г.Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2013
70. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. - 8-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 544 с.
71. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. /Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2012

ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерский баланс ООО «Авангард» на 31.12.2015

Бухгалтерский баланс
на 31 ДЕКАБРЯ 20 15 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Авангард» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
Вид экономической деятельности Автосервисные услуги по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС
Общество/частная собственность

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Местонахождение (адрес)

Коды		
0710001		
2015	12	31
16316649		
7715942845		
51.42		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	31 На <u>декабря</u> 20 <u>15</u> г.	На 31 декабря 20 <u>14</u> г.	На 31 декабря 20 <u>13</u> г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	6510	4710	4688
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	253	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	6762	4710	4688
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1853	1480	2188
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	129	291	544
	Дебиторская задолженность	15663	14535	13311
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	291	78	114
	Прочие оборотные активы	127	127	86
	Итого по разделу II	18064	16511	16243
	БАЛАНС	24826	21221	20931

Пояснения	Наименование показателя	31 На <u>декабря</u> 20 <u>15</u> г.	На 31 декабря 20 <u>14</u> г.	На 31 декабря 20 <u>13</u> г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2996	2359	3614
	Итого по разделу III	3006	2369	3624
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	27	
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	27	
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	18767	18825	17307
	Доходы будущих периодов	30530	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	21820	18825	17307
	БАЛАНС	24826	21221	20931

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Авангард» за 2014 г

Отчет о финансовых результатах		Коды	
за _____ год	2014 г.	0710002	
Форма № 2 по ОКУД		2014 12 31	
Дата (год, месяц, число)		16316649	
Организация <u>ООО «Авангард»</u>	по ОКПО	7715942845	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	51.42	
Вид деятельности <u>Автосервисные услуги</u>	по ОКВЭД	65 16	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	65 16	
<u>Общества/частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	384	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ		

Пояснения	Наименование показателя	Период с За 01.01 по 31.12 20 14 г.	Период с За 01.01 по 31.12 20 13 г.
	Выручка	136083	131470
	Себестоимость продаж	(135931)	(126590)
	Валовая прибыль (убыток)	152	4880
	Коммерческие расходы	(-)	(210)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	152	4855
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(112)	(672)
	Прочие доходы	23	71
	Прочие расходы	(2393)	(2393)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	(1261)	1861
	Текущий налог на прибыль	(105)	(710)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	(1261)	1756

Отчет о финансовых результатах

за _____ год 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Авангард»

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид экономической

по

деятельности

Автосервисные услуги

ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью

Общества/частная собственность

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2015	12	31
16316649		
7715942845		
51.42		
65		16
384		

Пояснения	Наименование показателя	Период с За 01.01 по 31.12 20 15 г.	Период с За 01.01 по 31.12 20 14 г.
	Выручка	126067	136083
	Себестоимость продаж	(123394)	(135931)
	Валовая прибыль (убыток)	2673	152
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2673	152
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(431)	(-)
	Прочие доходы	708	23
	Прочие расходы	(135)	(14585)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1399	(1261)
	Текущий налог на прибыль	(720)	(873)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	679	(1261)